

FACTORES DE MOTIVACIÓN ASOCIADOS A EMPRENDIMIENTO

Alix Castro Suárez
(Maestrante)
PhD. José Luis Ramos Ruiz
(Director de tesis)
2019
Universidad del Norte
División de Humanidades y Ciencias
Sociales Maestría en Desarrollo Social

FACTORES MOTIVACIONALES ASOCIADOS A LA ACTITUD EMPRENDEDORA DE LAS MUJERES QUE PARTICIPAN EN LOS PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO

Alix Castro Suarez (Maestrante)
alixc@uninorte.edu.co

PhD. José Luís Ramos Ruiz (Director de tesis)
jramos@uninorte.edu.co

RESUMEN

El propósito principal de la presente investigación es analizar los factores motivacionales asociados a la actitud emprendedora de las mujeres que participan en los programas de emprendimiento productivo implementados por diversas fundaciones en sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla. Se trata de una investigación de tipo cuantitativo, de carácter explicativo y de diseño transversal. Los resultados sugieren un efecto positivo de los programas de emprendimiento productivo en las mujeres, lo cual las motiva a emprender ideas de negocio e insertarse de manera más activa en el sector productivo y comercial de la ciudad.

Palabras Clave: Emprendimiento productivo, Factores Motivacionales, Mujeres cabeza de hogar, Actitud emprendedora.

ABSTRACT

The main purpose of this research is to analyze the motivational factors associated with the entrepreneurial attitude of women who participate in the productive entrepreneurship programs implemented by various foundations in vulnerable sectors of the city of Barranquilla. This is a quantitative, explanatory and cross-sectional research. The results suggest a positive effect of productive entrepreneurship programs on women, which motivates them to undertake business ideas and become more active in the productive and commercial sector of the city.

Keywords: Entrepreneurship, motivational factors, women, head of families, entrepreneurship programs, entrepreneurship attitude.

Notas de aceptación

Dedicatoria

A todas las mujeres emprendedoras que trabajan día a día por lograr sus sueños.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por sus bendiciones, por permitirme conocer las motivaciones de tantas mujeres valiosas, quienes mostraron interés en apoyar este trabajo.

A la empresa Triple A, por brindarme la oportunidad de crecer profesionalmente y apoyarme en mi labor a través de la Fundación Triple A.

A mi familia, por su comprensión y apoyo, por el tiempo que dediqué a mis estudios para cumplir con este reto, por demostrarme su amor y motivarme a seguir adelante.

A mis compañeros de estudio, con quienes viví experiencias maravillosas y aportaron a mi crecimiento personal.

A los docentes que me impartieron sus conocimientos para ser una mejor profesional, en especial a mi tutor, el profesor José Luis Ramos.

A mi equipo de trabajo, por su aporte y apoyo.

Tabla de contenido

Introducción.....	1
1. Justificación.....	3
2. Marco teórico.....	4
2.1. Factores Asociados a los Procesos de Emprendimiento Empresarial: Revisión Literaria	10
2.2. Impacto de los procesos de emprendimiento en el capital social	17
2.3. Papel de la Responsabilidad Social en el Desarrollo del Emprendimiento	20
2.4. Emprendimiento, Responsabilidad Social y Desarrollo Sostenible.....	28
2.5. Factores Motivacionales Asociados a los Procesos de Emprendimiento Productivo	30
3. Problema de investigación.....	46
4. Objetivos.....	50
4.1. Objetivo General.....	50
4.2. Objetivos Específicos	50
5. Metodología.....	51
5.1. Tipo de investigación.....	51
5.3. Población y muestra.....	53
5.4. Técnica de recolección de los datos y procedimiento.....	54
5.5. Modelo para determinar los factores asociados al emprendimiento productivo....	54
6. Resultados.....	58
6.1. Características socioeconómicas de mujeres pertenecientes a programas productivos	58
6.2. Factores que inciden en los emprendimientos de las mujeres pertenecientes a sectores vulnerables.....	63
6.3. Validación de escala de autoeficacia	68
7. Conclusiones.....	74
Referencias	79
ANEXOS	95
Anexo A Encuesta	95
Anexo B Tablas de puntuación.....	99
Anexo C Correlaciones.....	103

Anexo D Estadísticas descriptivas.....	113
--	-----

Índice de tablas y figuras

Tabla 1:	57
Tabla 2	57
Tabla 3:	58
Tabla 4	59
Tabla 5	60
Tabla 6	61
Tabla 7	61
Tabla 8:	62
Tabla 9	62
Tabla 10:	65
Tabla 11:	65
Tabla 12:	66
Tabla 13	69
Tabla 14	69
Tabla 15	70

<i>Figura 1</i> Dimensiones de la Responsabilidad Social Emprendedora Fuente: Codura (2015, p.6) Responsabilidad Social y Emprendimiento en España	25
<i>Figura 2. Promedio de puntaje por categoría Fuente: Elaboración propia</i>	72
<i>Figura 3</i> Promedio de puntaje por categoría para Mujeres con Actividad Productiva Fuente: Elaboración propia.....	73
<i>Figura 4</i> Promedio de puntaje por categoría para Mujeres sin Actividad Productiva. Fuente: Elaboración propia.....	74

Introducción

Durante muchos años se pensó que en Colombia la responsabilidad del hogar estaba únicamente en cabeza del hombre (Patiño, 2017). No obstante, de acuerdo con un estudio realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2015), la mujer juega un papel cada vez más importante en el sostenimiento familiar, puesto que, en promedio, el ingreso de una sola persona no alcanza a cubrir los gastos totales de una familia en nuestro país. Por esta razón, la mujer contemporánea trabaja a la par del hombre, e incluso más, sobre todo cuando no cuenta con el apoyo de su pareja, pues debe velar por que los gastos de su familia, en especial los de sus hijos, sean cubiertos en su totalidad.

De este modo, el papel de la mujer en la sociedad ha tomado especial relevancia en los últimos tiempos, debido a que ha aumentado su participación en las distintas esferas de la vida, contribuyendo activamente al desarrollo económico y social de nuestro país. Actualmente, las mujeres, además de ser madres que educan a sus hijos, salen de sus hogares y trabajan para contribuir con el sostenimiento familiar a la par de los hombres. Por esta razón, las mujeres están trabajando cada vez más en labores que, dentro del contexto de nuestra cultura, tradicionalmente eran consideradas exclusivamente para hombres, como lo son el manejo de maquinaria pesada o las labores de construcción (Patiño, 2017).

Sin embargo, en la mayoría de los casos, los salarios no son equitativos, por lo que cada vez más mujeres han optado por el emprendimiento productivo como una forma de mejorar sus ingresos. De este modo, las mujeres se han visto cada vez más motivadas a emprender proyectos productivos propios, cuyos factores motivacionales se analizan en la presente investigación.

Dado este contexto, el Estado colombiano, al igual que la mayoría de los Estados en el mundo, cuenta con leyes concebidas especialmente para brindar apoyo y protección a la mujer. En Barranquilla, la Política Pública de Mujeres y Equidad de Género “tiene como finalidad generar espacios incluyentes que posibiliten construir una política descolonizadora, sensible y preventiva ante la situación que afecta a las mujeres” (Acuerdo 012, 2013, Par. 6). En este sentido, el Consejo Distrital de Barranquilla, afirma que el propósito de esta política pública es “el diseño, y seguimiento de programas distritales y locales que propendan por la inclusión económica y social de las mujeres productoras, redes y organizaciones de mujeres productoras, en procesos que integren formación para el trabajo, comercialización y financiamiento, con enfoque de derechos y de género, en cumplimiento de La Ley 1232 de 2008” (Acuerdo 012, 2013, Par. 6).

De igual forma, el Acuerdo 012 de 2013 procura el “fomento de redes de mujeres productoras integradas a los circuitos económicos de la ciudad, busca promocionar y fortalecer las redes y organizaciones de mujeres productoras en su integración a sectores empresariales, comerciales y tecnológicos, que les permitan ampliar sus oportunidades de inserción en las cadenas y circuitos económicos distritales y de integración regional para la competitividad, entre Barranquilla y el Departamento del Atlántico”. (Acuerdo 012, 2013, Par. 6)

En consecuencia, la siguiente investigación se presenta con el propósito de analizar cuáles son los factores motivacionales asociados a la actitud emprendedora en los programas de emprendimiento productivo en los que participan mujeres de sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla.

En cuanto a la estructura de este documento: en la primera sección se introduce el tema del emprendimiento productivo en la ciudad de Barranquilla y se presenta la

justificación de la investigación; en segundo lugar, se define el marco teórico en el que se fundamenta esta investigación, el cual contiene una revisión de la literatura especializada sobre el tema de emprendimiento productivo y su relación con el enfoque de género; posteriormente, se señala el planteamiento del problema frente a los factores motivacionales que inciden en los programas de emprendimiento productivo de la ciudad de Barranquilla en los que participan mujeres de sectores vulnerables; y por último, se señalan los objetivos, la metodología, los resultados y las conclusiones del estudio.

1. Justificación

De acuerdo con el último reporte del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2015), a fecha del 31 de diciembre de 2011, en el departamento del Atlántico, la proporción de personas con Necesidades Básicas Insatisfechas (en adelante NBI) era del 17.70%. Por otro lado, se registraba que el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) de las mujeres cabeza de hogar pasó del 36,8% en 2008 al 30,9% al cierre de 2011 (DANE, 2015).

A partir de este contexto, algunas empresas a través de sus fundaciones o áreas de responsabilidad social han implementado programas de emprendimiento productivo orientado a las mujeres de sectores vulnerables en la ciudad de Barranquilla. Estos programas de inversión social incluyen la participación de grupos poblacionales con necesidades básicas insatisfechas, con el propósito de mejorar sus condiciones de vida y de esta manera que repercuta en el desarrollo de la región. Para esta labor, las empresas se apoyan en los datos del DANE, entidad encargada de registrar los datos que permiten conocer la situación de la población femenina en materia de educación, salud, pobreza, mercado laboral, entre otros.

Sin embargo, para poder diseñar, implementar y evaluar programas mucho más efectivos, es importante conocer cuáles son los factores que motivan a las mujeres a emprender una idea de negocio. De esta manera, los resultados obtenidos podrán ser de gran aporte no solo para las fundaciones empresariales, sino también para entidades del estado, el colectivo de mujeres y las líneas de base comunitarias que tienen como lineamientos contribuir al crecimiento económico de los sectores menos favorecidos. De igual forma, al tener una bibliografía nutrida de autores que expresan conceptos que alimentan la presente investigación, se podrá contribuir al desarrollo de nuevos conceptos o tendencias de emprendimiento productivo que sirvan de complemento a esta temática de acuerdo a los resultados obtenidos en la misma.

Por lo anterior, surge la necesidad de comprender cuál es el impacto que tienen los diferentes factores de orden individual, familiar, social y económico durante el desarrollo de los programas de emprendimiento productivo.

De este modo, considerando el impacto de los programas de formación productiva que se han implementado en la región, se realiza la presente investigación con el propósito de analizar cuáles son los factores motivacionales asociados al emprendimiento productivo en las mujeres que participan de los programas promovidos por fundaciones dentro del marco de sus estrategias de responsabilidad social corporativa.

2. Marco teórico

Hoy en día, el emprendimiento se ha constituido como un tema de interés cada vez mayor por la importancia que tiene para el desarrollo de las regiones. Por esta razón, se hace necesario abarcar una recopilación teórica con respecto a los conceptos de emprendimiento,

emprendedor, motivación, capital social, responsabilidad social empresarial y autoeficacia en el contexto de los factores que motivan a las mujeres a emprender.

El emprendimiento puede ser definido como una iniciativa de tipo económico o social, caracterizada por la construcción de oportunidades, la innovación, y la búsqueda de beneficios. Dicha iniciativa es llevada a cabo por un individuo que persigue una idea o fin concreto con habilidad e ingenio y sin expectativas de un retorno seguro, dada la incertidumbre y el riesgo latente que conlleva perseguir dicho ideal por medios propios. De acuerdo con Castillo, (1999) & Thornton (1998) citados en Formichella (2004):

El término *entrepreneur* fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía. Cantillon define al *entrepreneur* como el ‘agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto’. Distingue que el emprendedor, a diferencia de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él, quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado. (p. 1)

En este sentido, el perfil del emprendedor se configura como un agente económico que viola el equilibrio estático planteado por la teoría clásica, que reforma la actividad industrial y por tanto impacta el desempeño económico dentro de un país o región (Schumpeter, 1934).

A lo largo del pensamiento económico han sido varios los autores que han estudiado la figura del emprendedor. Sin embargo, ha sido a partir de la última década del siglo XX cuando han empezado a realizarse investigaciones cada vez más complejas acerca

de la actividad emprendedora y su relación con el crecimiento económico (Lupiáñez-Carrillo, Priede-Bergamini, & López-Cózar, 2014, p.1).

A partir de las reflexiones formuladas por Schumpeter (1934) en su mirada sistemática frente a la evolución histórica del mundo económico, se identifican algunos lineamientos centrales que en la actualidad sirven como marco crítico, los cuales resaltan la importancia de la “sociología de la ciencia” articulada con la concepción evolutiva del mundo económico, donde la “historia económica es la fuente que permite conocer los marcos institucionales, dentro de los cuales han de actuar los esquemas de la teoría económica” (p.35). Teniendo en cuenta lo planteado por el autor, y la importancia que éste le da al emprendimiento como base fundamental para el desarrollo de las regiones, cabe revisar la evolución histórica del mundo económico identificando los lineamientos que resaltan la “sociología de la ciencia” para conocer su implicación en el perfil del emprendedor.

La línea del pensamiento inspirado por Schumpeter (1934) se evidencia en los planteamientos de Canessa *et al.* (2012) quienes resaltan sus aportes a la importancia que tiene el proceso del emprendimiento:

[...] como indicaba Schumpeter (1934), los emprendedores de éxito son fundamentales en el desarrollo económico. Y, sea cual sea la motivación del emprendedor, si se concreta y consolida el negocio, habrá aportado su grano de arena al desarrollo de la economía de su país. (p.15)

Teniendo como referencia este concepto se destaca la importancia de la cultura emprendedora y los efectos que tiene en el desarrollo social, así como la manera en que adquiere importancia dentro los procesos de crecimiento y desarrollo humano y social de la región. De una u otra forma, luego de que se consolida todo emprendimiento, este llega a formar parte del aporte que la sociedad requiere para mostrar su crecimiento.

Estos aspectos sustentan la integración de los modelos paradigmáticos y los aportes formales de la teoría económica con la implementación de modelos, técnicas y herramientas que permiten su aplicación en el abordaje de contextos problemáticos como el emprendimiento, orientando así el desarrollo de estudios que involucren su impacto en los procesos de desarrollo social y económico, tal como sucede con la presente investigación.

Tal como lo plantea Schumpeter (1954) frente a los fundamentos de la teoría económica:

La experiencia nos enseña fenómenos de una determinada categoría, económicos, biológicos, mecánicos, eléctricos, entre otros, son en realidad acontecimientos individuales, cada uno de los cuales, al manifestarse revela sus propias particularidades. Sin embargo, la experiencia también nos enseña que estos acontecimientos individuales tienen ciertas propiedades o aspectos comunes y que puede conseguirse una gran economía de esfuerzo mental si consideramos de una vez por todas, estas propiedades o aspectos, así como los problemas que suscitan. (p.31)

En este orden de ideas, en materia de emprendimiento y los aspectos que se encuentran asociados a la manera como se lleva a cabo la constitución de una idea de negocio, es importante tener en cuenta todos los aspectos que forman parte de este desarrollo. En el caso de las mujeres y su papel en el desarrollo económico, su empoderamiento es fundamental para el éxito de los objetivos propuestos.

El empoderamiento femenino facilita y refuerza de manera evidente la actividad emprendedora femenina y el desarrollo de los países, y de manera indirecta, el desarrollo rural. El empoderamiento femenino, instrumentado en actividad emprendedora, facilita el desarrollo económico y por extensión el desarrollo rural,

por cuanto implican la participación de la población y favorece modelos de desarrollo endógenos (Buendía y Castro, 2013, p.36).

Al hablar de emprendimiento, se hace necesario incluir el concepto emprendedor, teniendo en cuenta las características que estas personas poseen para el desarrollo de la actividad económica. “Schumpeter (1934) en su libro *Teoría del desarrollo económico*, definió a los emprendedores como a aquellos individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados” (Lupiañez-Carrillo et al., 2014, p. 56).

Por otra parte, Lupiañez-Carrillo et al. (2014), realizaron una revisión bibliográfica citando a Richard Cantillon en el que utilizaron el término emprendedor, haciendo referencia a su utilización por primera vez por este economista en su obra *Essai sur la nature du commerce en general* (1755). Este se refirió “básicamente a un empleador o a una persona de negocios que opera bajo condiciones donde los gastos son conocidos y ciertos y los ingresos desconocidos e inciertos, por cuanto existe un alto grado de incertidumbre en la demanda” (p.56).

Es válido reconocer que emprender no es fácil, sobre todo si se inicia de cero; por ello, el no saber a qué se puede enfrentar puede afectar el curso del proceso de creación de la unidad productiva.

Say (1803) también resaltó esta figura, estableciendo que actuaba como catalizador para el desarrollo de los productos, definiéndolo como un trabajador superior que debía hacer frente a muchos obstáculos e incertidumbres y que optimizaba la utilización de los recursos, considerándolo, así como el fundamento de la creación de valor (Lupiañez-Carrillo et al., 2014, p. 56).

Indudablemente, el emprendimiento productivo trae consigo progreso en la localidad donde se desarrolle. Los indicadores de ingresos y mejoramiento de calidad de vida de

quienes se benefician de estos negocios pueden aumentar. De la importancia de trabajar en el desarrollo económico local, la empleabilidad y la constitución de unidades de negocio propias, especialmente desde los aportes de Albuquerque (2004) cuando define el desarrollo económico local como:

Un proceso de desarrollo participativo que fomenta los acuerdos de colaboración entre los principales actores públicos y privados de un territorio, posibilitando el diseño y la puesta en práctica de una estrategia de desarrollo común a base de aprovechar los recursos y ventajas competitivas locales en el contexto global, con el objetivo final de crear empleo decente y estimular la actividad económica (Albuquerque, 2004, p. 1).

De acuerdo con los planteamientos de Albuquerque (2004), “el desarrollo económico depende esencialmente de la capacidad para introducir innovaciones al interior de la base productiva y tejido empresarial de un territorio”. (Albuquerque, 2004, p. 1). De igual forma, hay que destacar las teorías de desarrollo económico lideradas por Francisco Albuquerque (2004), quien expone una guía de diferentes aspectos a considerar en:

(...) el análisis de las potencialidades de desarrollo económico local, acciones a emprender para construir un “entorno innovador” territorial que impulse el surgimiento y sustente las iniciativas locales de desarrollo; y las fases y actuaciones a tener en cuenta para el despliegue de actividades generadoras de crecimiento económico y empleo productivo. (p.1)

Teniendo en cuenta el interés de analizar los factores motivacionales asociados con la actitud de las mujeres hacia el emprendimiento, se ha indagado en las teorías de la motivación que aportan al desarrollo de la investigación. Teóricos apoyan en gran medida la construcción de la literatura sirviendo como punto de inicio del conocimiento de las

estructuras motivacionales que influyen en la toma de decisiones de las mujeres para dar continuidad con los procesos productivos.

La perspectiva humanista da cabida a la teoría de las necesidades de Maslow. Para Naranjo (2009) quien menciona a García (2008), Abraham H. Maslow concibió las necesidades humanas en un orden específico, dando prioridad de manera ascendente a ellas una vez se diera cumplimiento o se diera por satisfecha una a la vez. De acuerdo con esta teoría, la primera necesidad en satisfacerse es la fisiológica, luego seguridad, amor y pertenencia, estima y por último autorrealización (Naranjo Pereira, 2014)

En ese sentido, en el análisis de los factores asociados a los procesos de emprendimiento se resalta nuevamente el impacto de la teoría de desarrollo económico de Alburquerque (2004), la teoría motivacional de Max-Neef et al. (1995) y la teoría del bien común de Nussbaum (2000) con respecto a las esferas de la vida humana y las capacidades del ser humano. Estas teorías son congruentes con los aportes derivados desde la perspectiva motivacional de Max-Neef et al. (1995), quien resalta que el emprendimiento es una expresión del desarrollo del potencial humano cuando plantea que “el desarrollo humano va dirigido a las personas, no a los objetos” (Max Neef et al, 1995, p.40).

En consecuencia, cobra importancia la revisión de diferentes investigaciones que amplíen las posibilidades de identificar dichas causas y de esta manera acercarnos a la realidad vivida por mujeres de comunidades vulnerables de la ciudad de Barranquilla.

2.1. Factores Asociados a los Procesos de Emprendimiento Empresarial: Revisión Literaria

Con el fin de comprender las características que distinguen el emprendimiento entre hombres y mujeres, Giménez (2012) realizó una revisión de literatura especializada de los

factores relevantes que determinan la creación de empresas desde el punto de vista femenino. De 25 artículos encontrados, 21 estaban vinculados con la investigación. La literatura apuntó a determinar tres factores del emprendimiento femenino como lo son el psicológico, el sociocultural y el económico; partiendo de ello, se propuso un modelo en el cual se mostró la influencia de estos factores en la creación de empresas lideradas por mujeres.

Aspectos como la satisfacción, autoevaluación, liderazgo, independencia, son considerados determinantes positivos de los aspectos psicológicos de las mujeres; mientras que, el miedo al fracaso afecta negativamente a la propensión de crear empresas. Las mujeres perciben que tienen menos habilidades y destrezas que los hombres en cuanto a factores socioculturales relacionados a la familia; las mujeres son asociadas con el cuidado de los hijos e hijas y por ello, consideran que al emprender una empresa afectaría de manera negativa en su rol en el hogar. Sin embargo, considerando el modelo y después de revisar la literatura, se puede concluir que la familia no es un impedimento para el desarrollo de una empresa, por el contrario, es un factor relevante. Por último, teniendo en cuenta los factores económicos es permitido comprender cómo las mujeres compiten dentro de la pequeña y mediana empresa con calidad y rápida flexibilidad (Gimenez, 2012).

Ormeño-Coronado (2014), analizó 10 casos de mujeres “emprendedoras” con edades que oscilan entre los 21 y los 57 años pertenecientes a la región Metropolitana de Chile. La metodología utilizada fue la aplicación de entrevistas en profundidad con duración de 25 a 50 minutos. Si bien es cierto que las entrevistas no estaban formuladas con base en preguntas específicas, si existió una pauta señalando los ítems que se deseaba explorar. En ellas se buscaba detectar capacidades emprendedoras tales como motivación al logro, formulación de metas, creación de redes, exposición a riesgos y búsqueda de oportunidades (Ormeño-Coronado, 2014). Las respuestas se categorizaron en ¿qué la motivó a emprender?, ¿cuenta

con apoyo de alguien para llevar a cabo su emprendimiento?, ¿cómo se ve de aquí a dos años?, ¿de qué logros se siente orgullosa?, ¿en qué invertirían el financiamiento si se lo ganan?

No obstante, los hallazgos de esa investigación difieren un poco de la teoría de Giménez (2012), en términos de que la mujer en Chile, que según Ormeño (2014) está fuertemente motivada por valores colectivistas, le interesa tanto generar autoempleo, como generar empleos para otros; no presentan alta motivación al logro, ya que no autoexigen éxito personal; están movidas por valores colectivistas, ya que buscan por un lado dar trabajo a otros/as; y, por otra parte, traspasan lo aprendido a otros, en especial a otras mujeres. En esta perspectiva del estudio de Chile, se resalta adicionalmente que las mujeres:

(...) ven en el emprendimiento la posibilidad de aumentar sus ingresos, pero sin descuidar la familia, buscando cumplir eficientemente con su doble jornada; presentan una fuerte necesidad de afiliación, ya que no emprenden solas o si lo hacen siempre buscan la aprobación de sus familiares más cercanos; son reticentes a correr riesgos, solo se arriesgan cuando saben que no expondrán a sus familias a carencias buscan en el emprendimiento desarrollo personal, autoafirmación y una recuperación de la noción de género; son altamente respetuosas de las normas, les preocupa cumplir con ellas, certificarse, que su trabajo sea aprobado por los organismos técnicos pertinentes. (Ormeño-Coronado, 2014, p3)

Por otra parte, las antropólogas (Flores & Sigcha, 2017), presenta un estudio sobre las mujeres rurales en el Ecuador, analizando cómo se ven en el proceso de desarrollo. Conversando con ellas acerca de sus esperanzas y sueños, las autoras descubrieron que, en efecto, las necesidades de las mujeres entrevistadas difieren en gran medida de lo que las organizaciones les ofrecen. Estas autoras sufrieron una gran frustración debido al

analfabetismo femenino, dando mayor importancia a la educación de sus hijos en lugar de participar en proyectos de generación de ingresos que sólo añadían trabajo a su larga jornada.

Adicionalmente, Díaz y Echavarría (2016) analizan la evolución reciente del trabajo por cuenta propia ejercido por mujeres desde diferentes planos de análisis; para esto, combinaron el estudio teórico con el análisis de estadísticas, aplicando una adaptación al contexto cubano de la versión española de la encuesta *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Un campo estratégico de empleo y fuente de procesos emprendedores para las mujeres lo constituye actualmente el sector turístico. Se cuenta con evaluaciones acerca de la situación económica de la mujer emprendedora en este ámbito; éstas plantean que el papel de la mujer emprendedora en el medio rural es crucial como motor económico de desarrollo y diversificación de un sector primario claramente en retroceso. “El turismo (...) ha sido considerado en los últimos años como una oportunidad fundamental para la incorporación de la mujer al mercado laboral y para el reconocimiento de su independencia económica” (Talón-Ballester, 2014, p.579).

La variable que ha demostrado tener mayor efecto en la probabilidad de que la mujer dependa económicamente de la explotación es el tipo de financiación que se utilizó para montar el negocio ya que las fuentes ajenas aumentan en gran medida esta probabilidad. (Talón-Ballester, 2014, p.598)

Complementariamente, Silveira-Pérez, Cabeza-Pullés y Fernández-Pérez (2016) en un estudio sobre el emprendimiento familiar a partir de las experiencias desarrolladas en Cuba, sostienen que el turismo es uno de los principales escenarios que generan procesos de emprendimiento, y las mujeres son principalmente las que lideran estos procesos, especialmente en los servicios de alojamiento, comidas y artesanías tradicionales.

En este contexto, Silveira-Pérez et al. (2016) presentan un panorama general latinoamericano sobre el emprendimiento en el sector turístico argumentando que:

En Latinoamérica los emprendedores son un universo heterogéneo que abarca desde micro y pequeñas empresas de subsistencia hasta medianas empresas con capacidad exportadora (Buitelaar, 2010). Colombia es un ejemplo dentro de la región de cómo la intervención del gobierno en función de incentivar el incremento de la actividad emprendedora puede, a través de políticas públicas, potenciar las capacidades de emprendimiento de la población en sus ejes económicos esenciales. (Silveira-Pérez et al., 2016, p.71).

Díaz y Echavarría (2016), en su estudio sobre impacto laboral, evidencian una “tendencia marcada hacia la inserción más heterogénea de las mujeres y sobre todo a que soliciten ser trabajadoras contratadas, y menos en actividades más relacionadas con los conocimientos que poseen” (p.65). De acuerdo con estos autores:

(...) no existen discrepancias significativas entre mujeres y hombres en cuanto a la valoración del entorno en el que se desenvuelven sus negocios en Cuba, ya que socializan menos sus ideas y son más conservadoras en cuanto a sus proyecciones de futuro, sus fuentes de financiamiento fundamentales son nacionales. Sin embargo, no cuentan con políticas activas que apoyen a las mujeres. (Díaz y Echavarría, 2016, p.65)

En Latinoamérica se han determinado los factores que influyen en el fenómeno de la creación de empresas por mujeres en países como Colombia y Ecuador a partir de la base de datos GEM (2009) en ambos países. Específicamente, pretendieron identificar el perfil de mujeres emprendedoras de Colombia y Ecuador e identificar los factores institucionales formales e informales que han influido en la decisión de crear su propio negocio. La unidad

de análisis son las mujeres empresarias entre los 18 y los 64 años de edad. Los datos utilizados provienen de la base de datos GEM (2009) en Colombia y Ecuador, a partir de la información contenida en la Encuesta de Población Adulta (APS).

Para Colombia, la muestra estaba compuesta por un total de 2055 individuos entre 18 y 64 años de edad, de los cuales 1015 eran hombres y 1040 mujeres, es decir, la muestra está compuesta en su mayoría por mujeres. De las 1040 mujeres que formaron parte de la muestra, 19,1% (199) son empresarias, frente al 80,9% (841) que no participan en la implementación de una empresa (GEM, 2009).

En el caso de Ecuador, la muestra estaba compuesta por un total de 2200 individuos entre 18 y 64 años de edad, de los cuales 1082 eran hombres y 1118 mujeres. De todas las mujeres de la muestra, el 15,6% (174) están involucradas en la actividad empresarial. El 84,4% restante (944) son mujeres empresarias (GEM, 2009).

Algunos resultados arrojaron diferencias marcadas entre las mujeres emprendedoras en Colombia y Ecuador en la educación secundaria, mientras que en el nivel universitario la diferencia es leve. Posiblemente, porque en Colombia, por ejemplo, ha habido progresos en la educación emprendedora producto de la política continua de universidades y centros postsecundarios (GEM, 2009).

En Ecuador, las iniciativas de apoyo al emprendimiento a nivel nacional, el 34% son educativas, de los cuales más del 60% se clasificaron como formativos y cerca del 15% eran educación (25% dirigidos a estudiantes universitarios, 24% al público en general, 9% a estudiantes de primaria y secundaria, 10% a jubilados y 10% a mujeres) (GEM, 2009).

En Colombia, las mujeres tienen menos temor de iniciar actividades empresariales que en Ecuador. En cuanto a los ingresos, la situación es muy similar en ambos países, ya que tanto para la mayoría de las mujeres empresarias ganan un promedio de \$ 600 al mes, lo

que indica que las mujeres empresarias en ambos países no son exactamente los de altos ingresos (Martínez, 2010).

De igual manera, con el fin de establecer y analizar cuál es el perfil actual de la mujer emprendedora en Colombia, sus características más relevantes de acuerdo a variables de interés como su edad, educación, motivaciones ante el emprendimiento e innovación alcanzados por sus empleos o emprendimientos empresariales (Castrillón, 2008, p.8)

Este estudio se realizó a partir de una investigación descriptiva, elaborando descripciones claras y precisas de los datos obtenidos a partir de la base de datos contenida en el estudio cuantitativo realizado por *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en Colombia durante el año 2007. Además, se aplica un método deductivo partiendo de casos generales a nivel macro de descripciones de fenómeno del emprendimiento.

Los resultados muestran en contexto general a la mujer en Colombia, como emprendedora, relativamente optimista y algo temerosa a la hora de correr riesgos. Factores como la edad, la educación formal y los niveles de ingresos del hogar son factores socioeconómicos que afectan su decisión a la hora de empezar un negocio. Las nuevas empresas manejadas por mujeres no presentan de manera individual una orientación muy fuerte hacia la creación de empleos, o inician empleos que no van encaminados hacia la innovación (Castrillón, 2008).

En ese sentido, Silveira-Pérez et al. (2016) han identificado una tendencia relacionada con el impacto del direccionamiento institucional que han tenido los procesos de emprendimiento en Colombia, cuando argumentan que: “Colombia es un ejemplo dentro de la región de cómo la intervención del gobierno en función de incentivar el incremento de la actividad emprendedora (Tarapuez, Osorio y Botero, 2013) puede, a través de políticas

públicas, potenciar las capacidades de emprendimiento de la población en sus ejes económicos esenciales (Leyden, Albert y Donald, 2014)” (Silveira-Pérez et al., 2016, p. 71). En conclusión, los conceptos expresados por Giménez (2012) y los estudios realizados por el GEM (2009) son el fundamento teórico para el planteamiento de los objetivos de la presente investigación, especialmente el segundo, en el cual se precisa el impacto que tienen estos factores de motivación y los procesos de emprendimiento de las mujeres que participaron de este estudio. Mientras que los estudios de Castrillón (2008) y Dimitratos et al (2012), fundamentan los conceptos desarrollados sobre las características socioeconómicas de la población emprendedora en el primer objetivo de esta tesis.

2.2. Impacto de los procesos de emprendimiento en el capital social

Los procesos de emprendimiento constituyen un factor que promueve el desarrollo del capital social en las comunidades. En particular para la Fundación Triple A de la ciudad de Barranquilla, es importante resaltar que el programa de emprendimiento de las mujeres apunta estratégicamente al fortalecimiento de las capacidades y oportunidades de desarrollo económico y social de la comunidad. En este orden de ideas, el concepto de capital social se orienta al análisis de las capacidades dinámicas de confianza, cooperación, reciprocidad y sostenibilidad que pueden crear lazos en el grupo de mujeres emprendedoras, como estrategia para prevenir la deserción de las mismas durante el desarrollo del programa.

Putnam (citado por Cardozo, Cortés y Castro, 2017) define el capital social como un conjunto de aspectos de la organización social, entre los que se encuentran la confianza social, las normas y redes sociales, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al proporcionar la capacidad de actuar colectivamente en tanto facilitan la cooperación y la

reciprocidad generalizadas en busca de beneficios comunes, con lo cual se crea un entorno social que propicia el desarrollo de la democracia y el comportamiento cívico. El capital social posibilita la realización de actividades a partir de las relaciones establecidas entre las personas, comunidades o instituciones (Cardozo et al., 2017).

Por su parte, Ruiz-Arroyo, Sanz-Espinosa & Fuentes-Fuentes (2015) profundizan en el papel moderador que tienen las redes sociales frente a la identificación y desarrollo de oportunidades de emprendimiento. En sus hallazgos, los autores identifican la relación directa entre el desarrollo efectivo de los procesos de emprendimiento, el nivel de apoyo de las redes sociales y la generación del capital social en las comunidades.

Este planteamiento brinda fundamento a posteriores búsquedas en la construcción del concepto de capital social, transitando por diferentes perspectivas teóricas y epistemológicas, que van desde el individualismo metodológico, con autores como:

Bourdieu (1986), para quien el capital social es un agregado de recursos asociado a una red de relaciones que posibilita la producción de beneficios y recursos que son apropiados de manera individual, seguido por Coleman (1994) que considera el capital social como un recurso productivo de la estructura social, el cual posibilita el logro de metas comunes. (Cardozo et al, 2017, p.239)

Este fenómeno puede ser un factor importante y decisivo para las mujeres que desean emprender, ya que, al tener capital social, la motivación para dar inicio a un proceso de creación de unidad de negocio dependería de qué tan factible y real sería la relación emprendimiento – productividad. Esta investigación pretende llegar a evidenciar si esta teoría se da en las mujeres de sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla. De igual manera, aspectos como la cooperación y el trabajo mancomunado entre las partes también puede ser esencial para la motivación de las mujeres.

Otro planteamiento es el de Putnam (1993) quien tiene una concepción más social, ve el capital social como un bien público, basado en la confianza, el compromiso cívico, la cooperación, la reciprocidad, los valores y las actitudes políticas, la prosperidad económica y el bienestar social. Putnam (1993), define el capital social como el conjunto de “aspectos de la organización social tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada”. (Cardozo et al., 2017, p.239)

Estos elementos se suman a las dimensiones de cooperación y reciprocidad generalizada, propiciando beneficios colectivos para asegurar bienes económicos y funcionamiento de la democracia, y constituyéndose en un atributo de las comunidades y no solo un recurso de carácter individual (Forni, Siles & Barreiro, 2004; Cardozo, Cortés y Castro, 2015). Al respecto Hurtado, García & Capitán (2016) hacen referencia a las “características de los grupos sociales, como el grado de confianza interpersonal, normas de reciprocidad y la asociatividad que facilitan la acción colectiva” (p.34).

En consecuencia, el capital social comprende el desarrollo de acciones colectivas que favorecen el beneficio mutuo y permite alcanzar objetivos colectivos, fortaleciendo la confianza y la cooperación, promueve la interacción social a través de establecer relaciones de vecindad, amistad y construir comunidad (Cardozo et al, 2015, p.240).

En efecto, los grupos de mujeres pertenecientes a sectores vulnerables de la ciudad de barranquilla que asisten a procesos formativos, pueden tener la oportunidad de crear nuevos lazos de amistad y fraternidad con el grupo de personas que asisten a estos encuentros. Por otra parte, Baro (2012) resalta la importancia del capital social cuando argumenta que:

El capital social se edifica a partir de la combinación de tres elementos (motivación, oportunidad y capacidad) que posibilitan el establecimiento del vínculo entre la

organización y sus stakeholders. Pero todo vínculo debe ser mantenido y fortalecido para no correr el riesgo de transformarlo en un pasivo social. (p. 14)

En concordancia con lo planteado previamente por Díaz-Albertini (2001), el capital social promueve la acción colectiva, así como el autocontrol y la responsabilidad social, en cuanto se constituye en una fuente de acercamiento entre los seres humanos a partir de aspectos tales como la confianza, la reciprocidad y el respeto a las reglas, que resultan fundamentales para el desarrollo en cuanto satisface las necesidades individuales y también colectivas.

Las cuales son construidas sobre relaciones de confianza y reciprocidad, que contribuyen a la cohesión, el desarrollo y el bienestar de la sociedad, además que favorecen la capacidad de sus miembros para actuar y satisfacer sus necesidades coordinadamente en busca del beneficio mutuo (Alberdi & Pérez de Armiño, 2006, p1).

A lo largo de esta investigación, observaremos cómo el capital social permite fortalecer los programas de emprendimiento productivo a través de la generación de redes de contacto que posibiliten la creación de empresas.

2.3. Papel de la Responsabilidad Social en el Desarrollo del Emprendimiento

El concepto genérico de “responsabilidad”, tiene su raíz latina en el término “responderé”, que significa responder o ser digno de algo. En tal sentido, desde la perspectiva organizacional, el concepto hace referencia a la preocupación y acciones de las empresas con miras a brindar su aporte a las necesidades sociales de las comunidades involucradas en sus operaciones comerciales y en las relaciones con sus interlocutores y grupos de interés. Desde el punto de vista moral, se entiende como el compromiso organizacional con el

aseguramiento de las condiciones necesarias para promover una articulación de la relación empresa – sociedad que promueva el mejoramiento de la calidad de vida y el fortalecimiento del tejido social.

La Responsabilidad Social Empresarial (en adelante RSE), trasciende el escenario de la “filantropía” para promover la toma de conciencia sobre los efectos diferenciales derivados de sus actividades tanto sobre el entorno social como al interior de su propia organización. En tal sentido, la Responsabilidad Social Empresarial se articula estrechamente con la filosofía y valores corporativos de la organización, los cuales le dan un sello diferencial a su cultura organizacional, internalizando unas pautas de comportamiento que demuestran actitud positiva y proactiva, en la consideración de los valores e intereses sociales, orientándose a la generación del bienestar y el desarrollo social de sus colaboradores junto con sus núcleos familiares, las comunidades y la sociedad en general.

Cabe resaltar que el desarrollo del Enfoque de RSE, supone un proceso permanente, gradual y sistemático de relacionamiento estratégico entre la empresa, la sociedad, las instancias, organizaciones y sectores prioritarios involucrados en el desarrollo sostenible, la academia y el Estado. En el abordaje de la RSE, se han involucrado una serie de conceptos

relacionados tales como: Sistema de gestión de la calidad (ISO 9001), Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional (SYSO), así como el GRI (*Global Reporting Initiative*, 2013).

Especialmente el GRI se ha convertido en un estándar que permite evaluar el desempeño de la organización a lo largo del proceso de sostenibilidad, dentro de una perspectiva de sistema integrado de la dinámica de la empresa. Por otra parte, cabe resaltar el papel que tienen los procesos de direccionamiento estratégico, por su valor metodológico en el análisis relacional de los logros esperados y los indicadores asociados a los procesos críticos de la organización, en función de sus principios misionales y valores corporativos.

El origen de la RSE se remonta a los años 50 y 60 en Estados Unidos y se incorpora en Europa en los 90, cuando la Comisión Europea comenzó a relacionarse con este concepto para involucrar a los empresarios en una estrategia de empleo que permitiera mayor cohesión social. “El proceso de tener en cuenta a los empresarios en las soluciones de tipo social estableció la reconciliación entre las organizaciones y comunidad; tal hecho propició la integración social, la solidaridad y el respeto al medio ambiente” (Carrillo, Carrillo, Orellana, & Poveda, 2017, p351).

La RSE presentó un auge por su aplicación durante el siglo XX en diferentes enfoques políticos y económicos, tales como el socialismo democrático, los modelos económicos inspirados en la teoría Keynesiana (1930) y los Modelos asociados con la Economía Social del Mercado (1954). Por lo tanto, actualmente se identifica que la RSE, aunque es una política incorporada en la globalización, presenta diferentes enfoques estratégicos orientados desde los marcos específicos de las políticas estatales y los modelos económicos asumidos en cada región, orientándose al marco de la promoción de los procesos de Emprendimiento desde la Responsabilidad Social Corporativa (Bateman & Snell, 2005). Actualmente, la RSE:

(...) actúa como un medio acomodaticio a través del cual se construyen relaciones de beneficio recíproco entre los objetivos empresariales y los intereses colectivos de la sociedad. No obstante, la organización se sirve de estas relaciones para impulsar su crecimiento y garantizar la sostenibilidad integral del negocio (Aguilera & Puerto, 2012, p. 6).

En la reflexión sobre el impacto contemporáneo de la RSE, se ha identificado la tendencia a romper la dicotomía Empresa – Estado y la dicotomía Empresa – Sociedad, así como la dicotomía Academia – Sociedad, dado que se requiere desarrollar una relación sinérgica en la cual se establecen diferentes relaciones funcionales entre Estado – Academia – Empresa – Sociedad. En este orden de ideas, “debemos dejar de ser sociedades individualistas, es decir, dejar de pensar que el individuo lo que tiene, es porque lo merece” (Alvira, 2001, p. 12).

En el marco de la RSE, la empresa se une en un trabajo mancomunado con el gobierno y otras entidades que tengan los mismos intereses, así como con la sociedad. Esto, con el fin de ayudar a desarrollar y mejorar la calidad de vida de las poblaciones atendidas. En tal sentido, Austin (2000) plantea que:

Hemos pasado de una filantropía tradicional, en la que se hacía un cheque para quien venía a «pedir», a una relación en la cual las empresas y las organizaciones no gubernamentales empiezan a pensar en cómo pueden interactuar para generar un valor agregado y un impacto social en el país o la comunidad (p. 65).

Por lo tanto, y tal como se ha venido planteando, las empresas que practican RSE, procuran adelantar acciones que generen valor y hagan sostenible la gestión. De esta manera, las empresas del sector de la ciudad de Barranquilla que tienen en su objeto social este mismo fin, logran ejercer acciones de trabajo en equipo que lleven a las comunidades programas en

los que entre todos los actores logren dar solución a problemáticas identificadas en las comunidades atendidas.

De acuerdo con (Austin citado por Correa-Jaramillo, 2007):

(...) las empresas tienen que evolucionar en el concepto de RSE y migrar hacia nuevos tipos de relaciones que van mucho más allá de la pura filantropía y que más bien se centran en interacciones y alianzas entre diferentes sectores de la sociedad. (p.90)

Esta evolución se hace evidente en aquellas empresas que muestran interés en participar de las actividades que generen valor en la comunidad. Los procesos de formación en sectores vulnerables con un fin de emprendimiento son muestra de ello, ya que, al llegar alternativas de crecimiento económico para la región, se apunta al mejoramiento de calidad de vida de los menos favorecidos. En este orden de ideas, Abad (2005,) argumenta que:

La acción social de una empresa se suele articular en varios programas simultáneos y de distinto tipo, relacionados entre sí porque se desarrollan en su entorno. Se pueden clasificar teniendo en cuenta las distintas clases de recursos con los que cuenta la empresa. La empresa puede participar en proyectos sociales con sus productos y servicios, que son los activos más conocidos y valiosos para la sociedad. (p.22)

En complemento, desde la perspectiva de Codura (2015) se identifican las siguientes dimensiones de análisis de la Responsabilidad Social Corporativa orientada al Desarrollo del Emprendimiento:

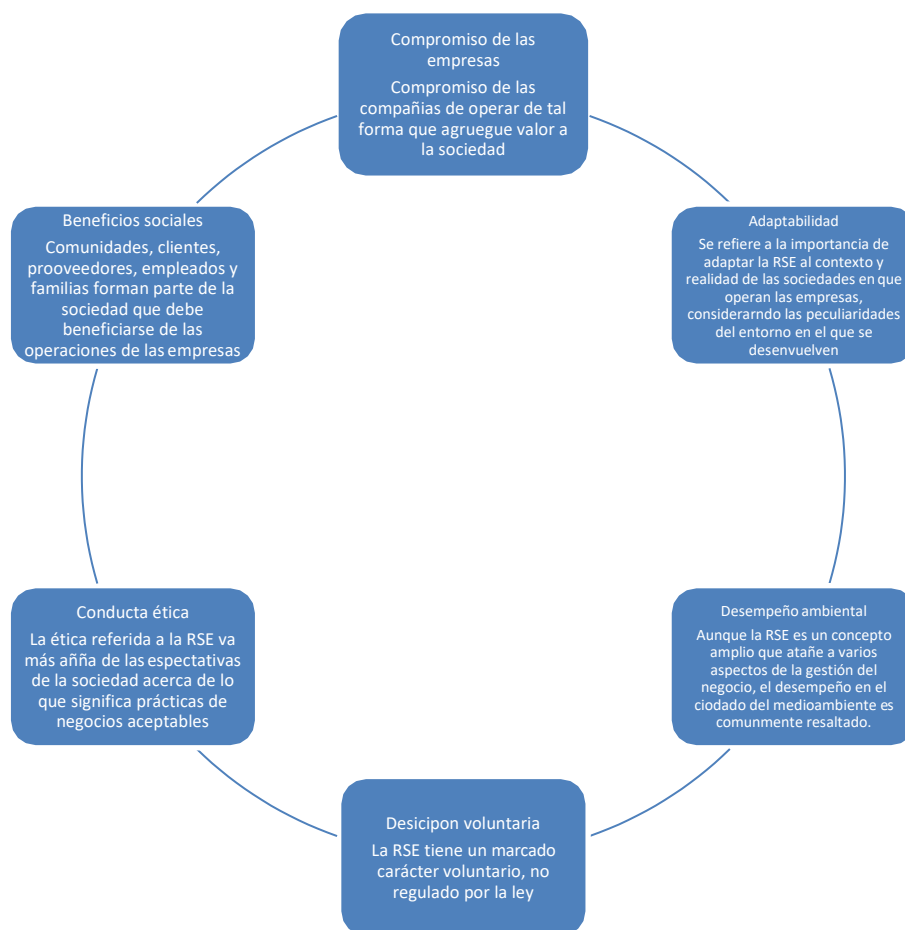


Figura 1 Dimensiones de la Responsabilidad Social Emprendedora Fuente: Codura (2015, p.6) Responsabilidad Social y Emprendimiento en España

De acuerdo con el planteamiento de Codura (2015). Dentro del esquema de las dimensiones de la Responsabilidad Social Empresarial, las empresas que practican esta cultura de manera significativa llevan a cabo procesos, no solamente comunitarios, sino también en el mismo desarrollo empresarial. De ahí la importancia de tener un área encargada dentro de la compañía que brinde el diseño, acompañamiento y seguimiento de las actividades que conlleva este proceso.

Por otra parte, estableciendo una articulación con los argumentos de Abad (2005):

La empresa puede facilitar la participación de sus empleados en proyectos sociales teniendo en cuenta que le puede ayudar a conseguir resultados en el área de recursos

humanos, como la motivación, la formación, el conocimiento del entorno o el desarrollo de habilidades de trabajo en equipo (p.20).

El interés y predisposición de los empleados a participar en proyectos sociales puede ser superior al que supone la empresa. Por otro lado, el capital humano y el conocimiento técnico de las personas que trabajan en las organizaciones pueden ser especialmente valiosos para cualquier proyecto social. De esta manera, se va creando una cultura de voluntariado corporativo, el cual repercute en el emprendimiento social. En este orden de ideas, Moya, Sánchez & Taborda (2015), resaltan que:

El concepto de cultura emprendedora es definido por Gibbs (2002) es el conjunto de valores, creencias y aptitudes generalmente compartidas en una sociedad, la cual sostiene la idea de que es deseable un modo de vida emprendedor apoyando continuamente la búsqueda de un proceder emprendedor efectivo por parte de los individuos o grupos. (p.118)

De esta manera, el capital social se relaciona estrechamente con el emprendimiento social en la medida en que son procesos sinérgicos y complementarios. En relación con el emprendimiento social, Sáenz y López (2015) argumentan que:

A pesar del auge del emprendimiento social en los últimos años, distintas investigaciones han confirmado que hay poca coherencia en el enfoque, sin existir un marco común sobre el concepto de emprender, ni un método referente en relación con la forma de enseñar o educar. (p.162)

Por otra parte, Serrano-Bedia et al. (2016) presentan un análisis del estado del arte del emprendimiento como disciplina de investigación con estudios entre 2011 y 2013. A partir de sus aportes, analizaron la evolución de las tendencias sobre los diferentes estudios relacionados con los procesos de emprendimiento realizando investigaciones que abren el

campo al emprendimiento corporativo, especialmente en la década de los noventa, y el desarrollo de estudios sobre el emprendimiento social en la primera década del milenio. Dentro de su revisión sistemática, los autores resaltan la importancia que tienen los procesos de emprendimiento dentro de las tendencias de desarrollo e inclusión social y empoderamiento para las mujeres en convergencia con los estudios de Data y Gailey (2012). Dentro de la revisión sistemática desarrollada por Serrano-Bedia, et al. (2016), se han identificado tres líneas de investigación derivadas de la clasificación bibliométrica de los estudios consultados, las cuales son argumentadas por los autores a continuación:

- 1) La conceptualización de la oportunidad emprendedora, su origen, reconocimiento, búsqueda y procesos (Mason & Harvey, 2013)
- 2) La relación entre emprendimiento y sus implicaciones para las pymes, analizando aspectos como la motivación emprendedora (Carsrud & Brännback, 2011), soporte financiero formal e informal en el proceso de creación de un negocio (Reynolds, 2011), instrumentos de política pública y su impacto en el emprendimiento y en pequeños negocios (Dennis Jr., 2011).
- 3) El emprendimiento tecnológico, discutiendo aspectos como el talento versus la experiencia del emprendedor como determinantes de su desempeño (Fuller & Rothaermel, 2012), o las diferencias entre emprendedores locales versus expatriados hacia un mejor desempeño en emprendimiento tecnológico (Li, Zhang, Li, Zhou y Zhang, 2012). (p. 93)

Ahora bien, en el marco de los factores asociados a los procesos de emprendimiento desde el contexto contemporáneo del desarrollo organizacional y su relación institucional frente al fortalecimiento del capital social, algunos autores como Dimitratos, Voudoris, Plakoyiannaki & Nakos (2012) plantean por su parte la existencia de seis dimensiones

analíticas derivadas de la operacionalización de las actitudes emprendedoras a saber: orientación empresarial internacional, orientación al mercado internacional, motivación internacional, orientación internacional de aprendizaje, orientación de redes internacionales con competidores, y finalmente la orientación de redes internacionales con no competidores.

Adicionalmente, Dimitratos et al., (2012) resaltan la importancia internacional que tiene el desarrollo de los programas de emprendimiento de forma contextualizada con los factores socioculturales de cada región y con el desarrollo de políticas que promuevan no solamente la generación de procesos de emprendimiento, sino que a su vez aporten estratégicamente en el mantenimiento y sostenibilidad de los mismos dentro de su ciclo de negocio.

2.4. Emprendimiento, Responsabilidad Social y Desarrollo Sostenible

Luego de revisar conceptos como emprendimiento, emprendedor, capital social, responsabilidad social, entre otros, se hace necesario encontrar la relación entre estos conceptos y el resultado que se obtiene luego de ello. En efecto, es muy importante la relación entre estos conceptos para que la sociedad y la empresa puedan obtener mejores resultados en materia de desarrollo económico y social de manera sostenible.

En la Cumbre para el Desarrollo Sostenible, que se llevó a cabo en septiembre de 2015, los Estados Miembros de la ONU aprobaron la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, que incluye un conjunto de 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) para poner fin a la pobreza, luchar contra la desigualdad y la injusticia, y hacer frente al cambio climático. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2015)

Colombia expresó los ODM mediante el CONPES SOCIAL 91, traducido a metas nacionales el 14 de marzo de 2005, bajo el título “Metas y estrategias de Colombia para el

logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio - 2015". Los buenos resultados en materia económica se han dado al mismo tiempo que los buenos resultados en la estrategia social del gobierno actual colombiano, sustentadas en las 7 herramientas de la reactivación social, a saber: Revolución educativa, Protección y Seguridad Social, Impulso a la economía solidaria, Manejo social del campo y de los servicios públicos, País de propietarios y Calidad de vida urbana.

El CONPES busca que, a través del cumplimiento de las metas nacionales, el país definitivamente se encamine hacia el desarrollo. La obtención de la meta nacional se enfoca al logro de un desarrollo social acelerado, nacionalmente equilibrado, incluyente y generador de paz e internacionalmente competitivo.

En consecuencia, dentro de los procesos de emprendimiento se evidencia la importancia que tienen los lineamientos estratégicos de la RSE y su impacto para la promoción del desarrollo sostenible de las comunidades, consolidando así el compromiso del sector empresarial con el desarrollo sostenible de la sociedad. En consecuencia, el desarrollo sostenible se relaciona estrechamente con el capital social, visto como un potencial de empoderamiento colectivo de la comunidad orientado al mejoramiento de las condiciones de calidad de vida y el logro de los objetivos del desarrollo sostenible.

Esta perspectiva analítica cuenta con múltiples niveles de impacto positivo esperado en la comunidad, lo cual es de vital importancia para el momento coyuntural que vive Colombia en su proceso de paz y tomando como referentes, entre otras, las experiencias de Brasil, Chile y México.

En el contexto de la globalización, cada día cobra mayor importancia el desarrollo de los procesos de emprendimiento empresarial en respuesta a la crisis económica mundial como resultado de la liquidación creciente de las grandes empresas, unida a la pérdida

constante y creciente de las fuentes de empleo tradicional y la necesidad de responder a las necesidades crecientes de la sociedad.

2.5. Factores Motivacionales Asociados a los Procesos de Emprendimiento

Productivo

En congruencia con el abordaje del presente estudio sobre los factores motivacionales asociados al desarrollo de los procesos de emprendimiento productivo, de orden intrínseco y extrínseco, estos factores involucran el análisis multidimensional de aspectos individuales, familiares, sociales y económicos en los cuales se encuentran inmersas las mujeres que desean adelantar una experiencia efectiva de emprendimiento. En tal sentido, frente a los factores motivacionales, se han identificado elementos que pueden promover la adherencia a los programas y por otro lado algunas barreras que pueden afectar potencialmente estos procesos.

Generalmente, cuando fracasa un proceso de emprendimiento se acude a pensar si estaba dentro del control real del emprendedor. Es así como se puede establecer una relación inicial con la teoría del locus de control (interno – externo) de Rotter (1966) quien describe este concepto como la percepción que tienen las personas para asumir las consecuencias de sus acciones en dos direcciones: si dependen en mayor medida de sí mismos (locus de control interno) o si dependen en mayor medida de factores externos (locus de control externo). Esta teoría fue la base del estudio que desarrolló Moriano (2005) para analizar las tendencias en la percepción de los emprendedores bajo condiciones de éxito y fracaso. En la mayoría de los casos los procesos exitosos se relacionan con emprendedores que tienen un mayor nivel de orientación hacia el locus de control interno.

Iskandarini (2014) analiza el impacto de las barreras socioculturales y motivacionales frente al emprendimiento, identificando que los factores que influyen principalmente obedecen a la falta de apoyo económico y técnico, así como a la falta de experiencia, las condiciones de vulnerabilidad y adversidad, la falta de autoconfianza y tolerancia al fracaso. Adicionalmente, Iskandarini (2014) analiza los factores que afectan la intención empresarial, los cuales están relacionados con el apoyo social y la viabilidad percibida, entendidas como indicadores centrales que determinan el valor de las intenciones empresariales en la percepción de la viabilidad. La influencia de las barreras empresariales a las intenciones emprendedoras establece que cuanto mayor sea el valor de la barrera empresarial, mayores serán las intenciones empresariales para el emprendimiento en la comunidad. En consecuencia, se plantea que el empoderamiento de la comunidad se relaciona con los procesos de fortalecimiento de la intención empresarial y el desarrollo de capital social basado en la dimensión de colaboración o cooperación.

En efecto, para el caso de fundaciones empresariales que tienen dentro de sus lineamientos el apoyo a comunidades que desean emprender a través de grupos consolidados de trabajo, se pueden encontrar ciertas barreras que no permiten el desarrollo de la actividad. Es por esto que el apoyo que se brinde desde el ámbito empresarial debe ser constante para ver reflejado el cumplimiento de los objetivos.

En referencia con el análisis de los determinantes motivacionales asociados al emprendimiento Koe, Sa'ari, Majid & Ismail (2012) identifican una serie de factores centrales a saber: perfil de personalidad, escolaridad, necesidades y expectativas económicas, experiencias previas, nivel de conocimiento sobre emprendimiento, perfil actitudinal, normas sociales y competencia emprendedora.

Estos factores identificados por Koe et al. (2012) constituyen las bases de formulación de un modelo analítico sobre los predictores de éxito / fracaso de los emprendedores, y por lo tanto se asocian estrechamente con las posibles fuentes de deserción en los programas y procesos de emprendimiento. En tal sentido, los autores resaltan el peso entre otros factores de la “intención emprendedora” que incorpora los componentes de orden afectivo, cognitivo y conductual orientados al logro de las metas, la persistencia, la tolerancia al fracaso, las habilidades para la resolución de problemas y el desarrollo gradual de procesos de planeación estratégica.

Por su parte, Manzanera-Román & Brändle (2016), en su estudio sobre emprendimiento femenino desarrollan un aporte con el proyecto sobre “Mujer y capacidad empresarial desde una perspectiva competencial”, donde resaltan la participación de las mujeres en los procesos de emprendimiento, destacando el hecho de que las mujeres tienden a presentar un mayor nivel de perseverancia, habilidades sociales y relacionales que les permiten generar más alternativas para la resolución de problemas con empatía y sensibilidad social. Sin embargo, en algunos contextos tienen menos oportunidades para el reconocimiento y apoyo al desarrollo de sus proyectos de emprendimiento, lo cual genera dificultades en el proceso de emprendimiento y desencadena en algunos casos la deserción o finalización de sus proyectos.

Por otra parte, Moya et al. (2015), en su estudio sobre emprendimiento social, argumentan que:

En el caso del emprendedor social, las oportunidades que el emprendedor descubre nada tienen que ver con la posibilidad de lucrarse, sino con la posibilidad de producir un cambio social significativo. Por ello, en este estudio se cambia el nombre de *alerta emprendedora* por el de *alerta social* (p. 161).

Por su parte, Navarro, Climent y Palacio (2011) desarrollaron una aplicación del Método Delphi, para la determinación del perfil del emprendedor en procesos de emprendimiento social en España, resaltando los elementos aspiracionales de los emprendedores, así como la necesidad de desarrollar competencias propias para la creación y gestión de sus nuevas unidades de negocio, articuladas con las diferentes alternativas de apoyo social, económico y corporativo, necesarias para fortalecer el desarrollo efectivo de los procesos de emprendimiento.

Quevedo, Izar y Romo Rojas (2010), analizaron los factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España, partiendo de la hipótesis relacionada con la existencia de diferencias significativas entre los factores endógenos y exógenos que se asocian con los procesos de emprendimiento en función del género. Dentro de sus hallazgos principales, estos autores concluyen que:

En las variables endógenas de las motivaciones y oportunidades para crear nuevas empresas, las puntuaciones obtenidas por las mujeres han sido mayores que las de los hombres en la mayoría de los ítems, por lo que puede afirmarse que las mujeres no son menos exitosas que los hombres, contrario a lo que varias investigaciones afirman, que a pesar de que no hay igualdad de oportunidades para la creación de nuevas empresas, las mujeres aún con ello las emprenden. Esto también es un indicador de que las mujeres se apasionan más por sus empresas que los hombres. (p. 63)

De igual manera, la investigación de Quevedo et al. (2010), arrojó resultados importantes en los que se manifiesta la manera como los factores exógenos se adaptan a otras circunstancias de las mujeres. “En la muestra encuestada, hay diferencias significativas entre

mujeres y hombres emprendedores, destacando las mujeres en audacia, pasión y capacidad de gestión como motivaciones para crear la empresa” (p. 63).

Por su parte (Arredondo, Vázquez, & de la Garza, 2015) resaltan la necesidad de generar procesos de emprendimiento que sean convergentes desde la perspectiva de la equidad de género, especialmente en un contexto como el latinoamericano, donde las brechas de género son tan significativas. Sobre esto, los autores argumentan que:

El progreso de las mujeres en el mundo de la Organización de las Naciones Unidas para la Mujer (ONU Mujeres, 2015; Alianza del Pacífico, 2015) sigue señalando que la realidad de las mujeres a nivel internacional continúa presentando una clara situación de desigualdad. La transformación de las economías y el ámbito de desarrollo a partir de políticas económicas y sociales no logran los mismos resultados positivos para las mujeres en los países ricos como en los pobres, o entre los occidentales y los orientales. (p.338).

En perspectiva de los estudios de género y emprendimiento se encuentran los planteamientos de Swinney, Runyan & Huddleston (2006) y los reportes de Guzmán y Rodríguez (2008) donde se resalta que los procesos de emprendimiento se han incrementado especialmente con el liderazgo de las mujeres. Adicionalmente, Cisneros (2015) identifica cinco aspectos que se han relacionado estrechamente con esta tendencia:

1. Más fácil acceso de las mujeres a la educación, lo que permite que adquieran una serie de conocimientos y capacidades necesarios para enfrentar una actividad empresarial (p. 469).
2. Mayor participación de las mujeres en el mercado laboral, lo que facilita aprendizajes que les permiten evolucionar hacia nuevas actividades empresariales (p. 469).

3. Auge del sector servicios, el cual no presenta obstáculos excesivos de entrada y es uno en el que la mujer se ha desarrollado tradicionalmente (p. 469).
4. Entorno económico nacional e internacional complejo que obliga a la mujer a contribuir con el ingreso (p. 469).
5. Cambios sociales en la estructura de la familia tales como el incremento en la tasa de divorcios y de familias criadas solamente por la mujer (p. 469).

En este contexto, dentro de la revisión de los factores motivacionales asociados con los procesos de emprendimiento, se resaltan los estudios orientados al análisis de la intención emprendedora, dentro de los cuales Sánchez y Ros (2014) brindan una aproximación conceptual, cuando argumentan que:

El primer paso en el proceso de emprendimiento, es la intención según el enfoque del comportamiento (Lee y Wong, 2004). La intención parte de tres factores motivacionales explicativos según la teoría del comportamiento planificado y que podemos aplicar al emprendedurismo, son las actitudes personales o grado en que los individuos evalúan positiva o negativamente ser emprendedores (Ajzen, 2002), incluyendo consideraciones afectivas y evaluativas como las normas subjetivas, que miden la presión social percibida hacia el comportamiento emprendedor de parte de las personas de referencia del sujeto, -familia, amigos, etc.-; y el control del comportamiento percibido o percepción de la capacidad propia para ser emprendedor y poder controlar la acción de emprender. (p. 118)

Desde la perspectiva del emprendimiento femenino Navarro & Jiménez (2016) analizan los factores asociados con las condiciones que favorecen o limitan el desarrollo de la competencia emprendedora en las mujeres. Particularmente, resaltan el papel de aspectos

como el marco sociocultural, el nivel de interacción en grupos y redes sociales, las experiencias previas de negocios familiares, así como las condiciones referentes al rol familiar y las oportunidades de accesibilidad a estímulos y programas de formación para el emprendimiento.

Además de esto, Rubio-Bañón & Esteban-Loret (2016), en un estudio sobre factores culturales y el rol de las mujeres emprendedoras, consideran que las empresas creadas por mujeres tienen alto impacto social y cultural; superando así, los estereotipos y restricciones culturales de algunos países donde las mujeres se exponen a condiciones de inequidad, unidos al bajo nivel de apoyo y autonomía para el desarrollo de proyectos emprendedores. En tal sentido, se siguen identificando diferentes factores y brechas socioculturales que condicionan y limitan el emprendimiento de las mujeres.

Diversos estudios permiten evidenciar el papel estratégico que tienen las mujeres como líderes de los procesos de emprendimiento familiar y su intención emprendedora, la cual se articula con el desarrollo de nuevas oportunidades para el mejoramiento de la calidad de vida de sus hogares. Esto implica que las mujeres tengan que asumir este nuevo rol de forma adicional a todas sus labores en la dinámica familiar, lo cual genera a su vez mayores cargas de trabajo individual y estrés que deben afrontar con éxito para el logro de sus metas (Sánchez y Adams, 2008; Thai y Turkina, 2014; Cho y Honorati, 2014).

Por su parte Welsh, Memili & Kaciak (2016), en su estudio con mujeres emprendedoras en Turquía, resaltan el papel que tiene el apoyo familiar para el desarrollo exitoso de los procesos de emprendimiento.

Dentro de los factores de estudio a nivel cognitivo, la literatura especializada resalta el papel de la intención emprendedora, concluyendo que tiene mayor incidencia en comparación con otros factores mencionados en diferentes estudios, como por ejemplo la

edad, la educación y la experiencia. En ese sentido, dentro de sus principales conclusiones, Silveira-Pérez et al. (2016) plantean que:

Esto nos ha llevado a centrarnos en el estudio de variables más dinámicas y modelos que tuvieran en cuenta no solo aspectos personales, sino también cognitivos, sobre su propia percepción como emprendedores y sobre las características del servicio que están brindando. Los resultados arrojan resultados significativos, por lo que las cogniciones influyen de forma importante en las intenciones y comportamientos emprendedores, lo que nos anima a seguir investigando en esta línea. (p. 75)

En relación con el análisis de los factores motivacionales asociados a partir de las perspectivas de emprendimiento y autoempleo, Pérez (2014) resalta la importancia que tiene el análisis de los elementos relacionados con las aspiraciones motivacionales de los emprendedores, la cuales se enlazan con la necesidad de establecer una fuente de “autoempleo” que brinde estabilidad económica. Por consiguiente, a partir del desarrollo de su estudio sobre emprendimiento y autoempleo Pérez, (2014) concluye que:

En los tiempos modernos, dada la situación socioeconómica, la educación se está volcando en el fomento de las aptitudes, actitudes, cualidades etc. que faciliten el autoempleo y el emprendimiento. Ahora se está poniendo de moda, por parte de organismos públicos y privados la formación en competencias del emprendedor. Desde nuestro punto de vista, se hace preciso hacer una distinción entre los conceptos autoempleo y emprendimiento especialmente desde un punto de vista educativo con el fin de poder centrar los recursos y esfuerzos destinados a la formación en este ámbito. Sin embargo, no resulta fácil ya que, como hemos comentado, incluso desde las instancias políticas (gubernamentales o de oposición) tiende a fomentarse el confucionismo por consideraciones de imagen. (p.135)

Van Gelderen, Kautonen y Fink (2015), desarrollaron un estudio sobre la intención emprendedora denominado “De la intención a la acción”. Tal como lo enuncian estos autores se observa que la mayoría de los emprendedores tienen inicialmente un alto nivel de motivación para desarrollar su proceso innovador. Sin embargo, se requiere contar con el desarrollo de la intención planificada para llevar esta idea emprendedora a la realidad. Este es el punto donde los factores motivacionales juegan un papel significativo.

En este orden de ideas, los autores concluyen en su estudio que existen diferentes procesos conductuales inmersos en la formación de una intención emprendedora, destacando el papel esencial del autocontrol en la implementación de las intenciones empresariales, y la importancia de aplicar el conocimiento de la acción y la planificación de la acción para evitar acción dudar de ahogar la acción emprendedora.

En diferentes estudios sobre la intención emprendedora como factor motivacional, se han identificado algunos aspectos relacionados con la relación de temporalidad y el balance costo-beneficio que hacen los emprendedores. Entre mayor sea el tiempo de desarrollo (incubación) del negocio, se aumenta el riesgo de abandonar el programa cuando no se acompaña con el fortalecimiento de un proceso de acompañamiento personalizado orientado a fortalecer el desarrollo de la conducta planificada y regulación focalizada hacia el logro de la meta (Ajzen, Brown y Carvajal, 2004; Brockner, Higgins, Low, 2004; Ajzen, Czasch & Flood, 2009; Ordóñez-Jiménez, 2014).

Tal como se ha identificado, el emprendedor actualmente no se enfoca de forma ingenua e intuitiva para asumir los riesgos de desarrollar empresa. Por lo tanto, tal como lo plantean Morris y Kuratko (2002) el buen emprendedor conoce la importancia de planificar para minimizar los riesgos potenciales y establecer estrategias innovadoras y creativas para saber afrontar las dificultades del proceso.

Adicionalmente, los factores motivacionales endógenos y exógenos, se relacionan estrechamente con los niveles de involucramiento, compromiso, afrontamiento del estrés y tolerancia al fracaso, a los cuales se pueden ver expuestos los emprendedores en su proceso de desarrollo y creación de la empresa. En este sentido, la intención emprendedora se fortalece en la medida en que se cuenta con un análisis previo de los recursos disponibles y las capacidades dinámicas reales del proceso de emprendimiento.

En consecuencia, un factor clave para el éxito de los programas de emprendimiento comprende la previa delimitación y planificación sistemática y continua del proceso de forma personalizada y contextualizada con la realidad, recursos, aspiraciones y capacidades dinámicas del emprendedor, para reducir el riesgo de deserción frente al programa (Schlaegel y Koenig, 2014).

En relación con los estudios de evaluación sobre los procesos de emprendimiento, se ha identificado desde la perspectiva de la psicología positiva el trabajo de Vigueras, Aragón, Andeane y Sánchez (2013), orientado al análisis de las actitudes de las mujeres exitosas, en el cual identifican las dimensiones de liderazgo, afectivo-altruista, autosuficiencia y competencias.

En relación con el liderazgo, se resalta el potencial de las mujeres para asumir los procesos de emprendimiento de forma autónoma y estableciendo procesos de comunicación adecuada con sus colaboradores, así como el criterio para asumir los riesgos y afrontar las dificultades. En tal sentido, los aportes de Vigueras et al. (2013) son coherentes con los resultados de los estudios de (Eagly & Johannesen-Schmidt, 2001; Eagly, Johannesen-Schmidt & Van Engen, 2003).

Frente a las implicaciones de la dimensión afectivo-altruista, Vigueras et al. (2013) reconocen el compromiso afectivo y social que tienen las mujeres en los procesos de

emprendimiento, orientados a brindar un aporte para el desarrollo de sus familias y su entorno cercano con generosidad, calidad humana y sensibilidad social, tal como también lo reportan Bass y Avolio (1994).

Sin embargo, autores tales como Nassif, Andreassi & Tonelli (2016), en su análisis de los incidentes críticos a los que se exponen las mujeres emprendedoras, argumentan que algunos contextos socioculturales en los cuales se genera el emprendimiento son diversos y complejos. El rol que asumen las mujeres emprendedoras en estos casos tiene un mayor nivel de tensión y estrés que se asocia con la prevalencia a presentar problemas de orden afectivo y emocional derivados de la multifuncionalidad al ser no solamente emprendedoras, sino madres que en su mayoría son cabeza de hogar y las exigencias simultáneas de su contexto familiar y social.

Luego de revisar los aspectos que pueden influir en el buen desarrollo de un emprendimiento desde el ámbito empresarial y el apoyo que reciben las comunidades, así como los resultados o efectos que este proceso tiene en el emprendimiento y los factores tanto intrínsecos como extrínsecos en lo referente a la dimensión de autosuficiencia, los autores retoman los estudios de Casique (2004) para identificar cinco aspectos a saber:

1) Desempeñar un papel activo en la familia y en la sociedad; 2) Tener influencia real en las decisiones de la familia y en las decisiones sobre su propia vida; 3) Libertad de movimiento, libertad de interacción con el mundo exterior; 4) Libertad para desarrollar cercanía e intimidad con su esposo, y 5) Autoconfianza económica y social (Vigueras et al., 2013, p. 1057).

Frente a la cuarta dimensión “competencia” Vigueras et al. (2013) reconocen la actitud de las mujeres para desarrollar sus capacidades dinámicas con aptitud, eficiencia, actualización y mejoramiento continuo.

En particular frente a la perspectiva de la competitividad en las mujeres emprendedoras exitosas, los autores plantean que la dimensión de la competencia está estrechamente relacionada con el liderazgo y la noción de autosuficiencia, enfocadas siempre hacia el logro de las metas trazadas de forma permanente y persistente (Cuadrado, 2004; Chin, 2010; Barberá et al., 2011).

Koe et al. (2012), desde su análisis de los factores determinantes de la intención emprendedora, aportan elementos conceptuales y empíricos en la medida en que identifican la importancia que tienen los procesos de la conducta planificada y su relación significativa con los factores cognitivos y motivacionales orientados al autocontrol y el logro, en congruencia con los aportes de Mariano et al. (2011) y Sommer & Haug (2011).

Dentro de los estudios especializados en la orientación emprendedora, se resaltan los aportes de Rodrigo-Alarcón, Parra-Requena & García-Villaverde (2014) con su análisis sobre la efectividad de la orientación emprendedora en las mujeres en relación con el capital social y el desarrollo de las capacidades dinámicas de orden empresarial.

Por su parte, García-Palma & Molina (2016), en su análisis sobre el emprendimiento de las mujeres desde una perspectiva social, concluyen que, en las mujeres emprendedoras, se resalta el potencial motivacional orientado a la necesidad de actualizar su formación y acceder a diferentes programas y procesos de aprendizaje que les permitan incrementar su dominio conceptual, sus competencias sociales y el desarrollo de mejores prácticas emprendedoras.

Complementariamente, García & Capitán (2016) en su estudio sobre los factores que contribuyen a potencializar el emprendimiento femenino, resaltan la importancia que tiene la generación de una red de apoyo social, así como los procesos de formación integral y gestión de prácticas culturales orientadas a la generación de mejores condiciones y oportunidades

para la mujer emprendedora. En complemento, Choo & Wong (2006) argumentan que las investigaciones en el campo del emprendimiento resaltan ampliamente el papel que tiene la motivación como factor que orienta al emprendedor a cristalizar su idea y comenzar un nuevo negocio. Sin embargo, se requiere ampliar el desarrollo de estudios empíricos para determinar las barreras reales y percibidas que tienen los emprendedores, consideradas como riesgos potenciales hacia el fracaso en sus negocios tanto como al éxito, desde una perspectiva de afrontamiento positivo de las dificultades y retos que tiene el emprendimiento. Finalmente, es necesario entender el concepto de actitud emprendedora y sus componentes. La actitud emprendedora es un concepto muy amplio, pero para los objetivos de este estudio, se sigue el concepto sugerido por Ajzen (1991) que da origen a la teoría del comportamiento planeado. Ajzen considera que la actitud emprendedora implica una intención de crear e identificar oportunidades coyunturales. Esa actitud contiene unos determinantes; el primero es la evaluación favorable hacia la creación de la empresa; el segundo se refiere a las normas subjetivas que afectan la percepción para llevar a cabo la creación de la empresa; por último, el tercer factor determinante es la percepción de control conductual, que le permite al emprendedor identificar las habilidades con las que cuenta para crear la empresa, y a su vez conocer las dificultades del proceso. Cuando una persona tiene los tres elementos, tiene una intención determinada y planeada hacia la creación de empresas.

Adicionalmente, y dando continuidad a los procesos motivacionales de las mujeres que han pertenecido a programas de emprendimiento productivo, esta investigación hizo uso de la escala de autoeficacia general desarrollada por Baessler y Schwarzer (1996), en la que se busca medir la creencia estable de las personas para manejar distintos factores de la vida cotidiana. En general, la autoeficacia está relacionada con el sentimiento de confianza en las capacidades propias para manejar situaciones de estrés o ansiedad (Bandura, 2001). Dada la

importancia de esos conceptos, en este estudio fueron incluidos en la encuesta aplicada. De acuerdo con Canto (1998):

Bandura es considerado como uno de los teóricos más importantes del cognoscitivismo. En 1977 con la publicación de su artículo “*Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change*” (Autoeficacia: hacia una teoría unificada del cambio conductual), Bandura identificó un aspecto importante de la conducta humana: que las personas crean y desarrollan sus autopercepciones acerca de su capacidad, mismas que se convierten en los medios por los cuales siguen sus metas, y controlan lo que ellos son capaces de hacer para controlar, a su vez, su propio ambiente.(p.46)

De ahí la importancia de este concepto como componente esencial en el desarrollo de las mujeres, específicamente lo que las impulsa a la toma de decisiones a la hora de emprender, fundamentadas en sus creencias, conceptos de la vida, y en la manera como abordan situaciones determinantes para su crecimiento personal y profesional. Este desarrollo no solo implica un componente importante en su escala de decisiones, sino el futuro que le darán a su familia, en especial a sus hijos; por ello, es de considerar que las respuestas que se le den a cada situación podrían repercutir en el accionar de quienes dependen de ella. Además de esto:

Bandura define la autoeficacia como las creencias en la propia capacidad para organizar y ejecutar las acciones requeridas para manejar las situaciones futuras”. Se refiere a la confianza para hacer las actividades que trata de hacer. Los juicios que la persona hace acerca de su autoeficacia son específicos de las tareas y las situaciones en que se involucran, y las personas las utilizan para referirse a algún tipo de meta o tarea a lograr. (Canto, 1998, p.47)

Es importante para esta investigación tener en cuenta los conceptos de Bandura en cuanto a los determinantes que llevan a las mujeres a emprender, teniendo en cuenta sus niveles de autoeficacia, ya que el desarrollo de las comunidades podría depender en gran medida en qué tanto se vean motivadas a iniciar acciones que las lleven a un emprendimiento que se sostenga en el tiempo. Esto se acompaña de las consideraciones que tenga de sí misma en cuanto a crecimiento personal y participación activa dentro de los procesos comunitarios.

A su vez cabe resaltar que las capacidades de las mujeres para aprender un oficio o desarrollar una actividad productiva, depende en gran medida de las motivaciones que las acompañen. Además de ello, las situaciones familiares o el contexto en el que se desarrollen en su diario vivir podrían ser factores importantes para seguir adelante en las metas que se proponga. En ese sentido, los procesos formativos, se pueden llevar a cabo en mejor medida, dependiendo de la manera como se aborden y teniendo en cuenta los resultados de los niveles de autoeficacia de quienes participan de estos programas. En tal sentido:

Bandura (1986) hipotetizó que la autoeficacia afecta la elección de las actividades, el esfuerzo que se requiere para realizarlas, y la persistencia del individuo para su ejecución. De acuerdo con esto, un estudiante que tiene dudas acerca de sus capacidades de aprendizaje, posee una baja autoeficacia y probablemente evitará participar en las actividades que le sean asignadas. En cambio, un estudiante con alta autoeficacia se compromete más con las actividades que se encomiendan y muestra un mayor involucramiento y persistencia, a pesar de las dificultades que se puedan encontrar (Canto, 1998, p.47)

De acuerdo con la síntesis presentada por Canto (1998) acerca del efecto de la autoeficacia para la realización de actividades de emprendimiento, cabe precisar la escala de autoeficacia que define Bandura como un constructo de diferentes elementos, teniendo en

cuenta además que cuando el resultado de las acciones es exitoso, la autoeficacia aumenta mientras que, si fracasa, ésta disminuye.

Del mismo modo Bandura (2001) en relación con la validación de la escala expone que esta debería tener validez de apariencia. Debido a que dicha escala tiene que medir aquello que proponen medir. Así mismo, la validación de constructo corresponde a una de prueba de hipótesis, siendo así los individuos que tienen un puntaje alto en Autoeficacia percibida se diferencian de los que puntúan bajo.

Por otro lado, para evaluar el nivel de autoeficacia se utilizó la Escala de Autoeficacia General creada por Baessler y Schwarzer (1996), la cual se basa en el concepto de expectativa de autoeficacia definida por Albert Bandura, que hace referencia al sentimiento de confianza en las capacidades propias para manejar el estrés en las dificultades y que será definida en el capítulo metodológico.

La Autoeficacia influencia los estados de motivación de los individuos, los pensamientos, afectos y acciones. Por lo tanto, se cuenta con muchas consecuencias verificables que pueden ser corroboradas y no existe un coeficiente único para corroborar la validez. La validación de constructo en este caso es un proceso dinámico en el que se evalúa la validez de la estructura causal planteada en el marco teórico y las medidas específicas de autoeficacia de Bandura.

Ahora bien, a pesar de la importancia que tiene la deserción de la población femenina en los procesos formativos de las empresas que tienen la iniciativa de apoyar este segmento poblacional, se evidencia la necesidad de generar nuevos estudios que permitan ampliar el

abordaje de la compleja problemática sobre los factores de éxito y fracaso asociados con los programas y procesos de emprendimiento.

En conclusión, los conceptos de Bandura (1977), Canto (1998) y Baessler y Schwarzer (1996), sobre la importancia de la autoeficacia como factor determinante para el resultado del emprendimiento productivo son el fundamento conceptual que sustentan los objetivos y problema de la presente investigación.

3. Problema de investigación

La creación de negocios es uno de los objetivos de algunas empresas que pretenden empoderar a la población brindándoles herramientas de sostenibilidad, de ahí que el temade emprendimiento haya tomado mucha fuerza en el ámbito organizacional. Actualmente, el emprendimiento se ha considerado como uno de los principales ejes estratégicos para el desarrollo de los países. En el contexto internacional se evidencian entre otros los esfuerzos de la Alianza del Pacífico, orientados a la promoción y desarrollo de programas de emprendimiento en sus países miembros, tal como lo afirman Parra, Trapero y Garza (2016) en su artículo sobre la brecha de género y el emprendimiento:

La Alianza del Pacífico (grupo conformado por México, Colombia, Perú y Chile) busca constituirse como un espacio internacional para el desarrollo económico de la región. Los Estados miembros gestionan procesos de emprendimiento e innovación en diversas áreas, para con ello conseguir una mayor inversión extranjera. Con una población de más de 200 millones de habitantes en los países miembros, la Alianza del Pacífico (2015) pretende conseguir no solo un crecimiento económico en el grupo,

sino también un desarrollo político conjunto, así como la solución de varios problemas sociales que son característicos de América Latina. (p.338)

Por otro lado, Sánchez y Ros (2014), abordan el análisis del papel que tienen los procesos de formación en el contexto del emprendedor. En tal sentido, consideran que el modelo pedagógico de los programas para el emprendimiento debe ser ajustado a las características particulares de las comunidades, con una aproximación colaborativa, inductiva, participativa y generando experiencias de aprendizaje significativo que estimulen el logro de los objetivos de formación y las metas de los procesos de emprendimiento.

Este tipo de programas dirigido a mujeres ubicadas en sectores vulnerables cobra mucha importancia hoy en día. Por lo general, son totalmente gratis para las beneficiarias, el único aporte que deben hacer es su tiempo, su disposición y motivación por salir adelante; sin embargo, se ha identificado que muchas de estas mujeres desertan de las formaciones antes de terminar el ciclo formativo o no constituyen su idea de negocio sin tener documentados los motivos por los cuales toman esta decisión.

El aporte de la investigación es importante para las empresas, entidades y fundaciones que trabajan con mujeres de sectores vulnerables, ya que al tener documentadas cuáles son sus motivaciones y los efectos de los programas de emprendimiento productivo, se podrán canalizar de mejor forma los recursos, y así mismo, los proyectos tendrán mayor impacto, lo cual puede servir de apoyo para la formulación de políticas públicas y de proyectos de alto impacto. Conocer los factores motivacionales que influyen en las mujeres para la toma de decisiones que lleven al mejoramiento de su calidad de vida es un aporte a los procesos de empoderamiento de la mujer y a los estudios de género que destaquen el papel que juega en la sociedad como gestora de cambio.

Adicionalmente, se identifican aspectos de orden motivacional a nivel intrínseco y extrínseco, relacionados con las aspiraciones que tienen los emprendedores, así como las expectativas de logro inmediato para procesos que requieren un tiempo determinado. El bajo nivel de tolerancia al fracaso, así como las diferentes problemáticas que tienen que afrontar en sus núcleos familiares y la necesidad de contar con retorno e ingresos derivados del proyecto de emprendimiento son algunos de los otros problemas que tienen los emprendedores. (Díaz-Albertini, 2001; Guzmán y Rodríguez, 2008; Castrillón, 2008; Fernández, Manrique, Bojórquez & Salinas, 2014).

Canessa et al. (2012), en su libro sobre *Causas del fracaso en los emprendedores*, presentan una perspectiva multidimensional de los factores de riesgo asociados al fracaso de los programas de emprendimiento con tendencias asociadas al curso de la edad, el bajo nivel de estudios, y la falta de experiencia real dentro del sector en el que se proyecta crear la empresa. Estos autores también analizan la necesidad de desarrollar habilidades empresariales, así como el hecho de considerar el emprendimiento como una “necesidad” más que como una “oportunidad”, unida a los factores individuales, como los bajos niveles de motivación orientada al logro, autoestima, confianza e inseguridad en la toma de decisiones, tolerancia al fracaso, patrones de comportamiento impulsivo, reacciones negativas frente a las condiciones de estrés y trabajo bajo presión, entre otros.

Dentro de las razones de éxito y fracaso de los programas de emprendimiento, Harman y González (2012) desarrollaron su estudio con una muestra de emprendedores en Perú y concluyeron que:

La elaboración del perfil del emprendedor exitoso para el proyecto RAMP PERÚ, implica una mirada sistémica de los distintos factores que influyen en la formación emprendedora de los participantes de los programas. Esto

quiere decir que no sólo deben tener capacidades emprendedoras individuales o una fuerte vinculación entre su principal ocupación y su proyecto tecnológico, sino también debe evaluarse las condiciones de su entorno y cómo el individuo se relaciona con él, en tanto dificulta o facilita el desarrollo emprendedor. En este sentido, también importa saber cómo los futuros participantes de los próximos programas del proyecto aprovechan sus recursos y condiciones de vida para convertirlas en oportunidades (p.35).

Ahora bien, la Fundación Tiple A, entidad sin ánimo de lucro orientada al desarrollo de programas para la promoción de una cultura ambiental y una mejor calidad de vida de las personas que viven en situación de vulnerabilidad en los municipios del Atlántico, donde la empresa Triple A opera, tiene como parte de su programa de RSE aportar al crecimiento económico de la región, por lo que desarrollan proyectos de carácter productivo brindando acompañamiento a beneficiarios de las comunidades en mención, para que luego de finalizado el ciclo formativo logren constituir su unidad de negocio y con ello mejoren sus condiciones de vida.

El aporte al crecimiento económico también es interés de otras entidades a nivel regional y por ello el trabajo mancomunado es vital para lograr mejorar los indicadores de pobreza y desempleo. De ahí que la Fundación Triple A cuente con el apoyo de otras fundaciones, las cuales, a través de los diferentes proyectos y programas, ofrecen alternativas de formación, alimentación, acompañamiento psicosocial y constitución de unidades de negocio como alternativas para salir adelante.

Teniendo en cuenta el planteamiento anteriormente expuesto, se resalta la importancia de estipular como objetivo de investigación el análisis de los factores

motivacionales asociados a la actitud emprendedora de mujeres que hacen parte de los programas de emprendimiento productivo en barrios vulnerables de la ciudad de Barranquilla.

En consideración de lo anterior, para la presente investigación se ha planteado el siguiente problema central:

¿Cuáles son los factores motivacionales asociados a la actitud emprendedora de las mujeres en los procesos productivos en barrios vulnerables de la ciudad de Barranquilla?

4. Objetivos

4.1. Objetivo General

Analizar los factores motivacionales asociados a la actitud emprendedora de mujeres que hacen parte de los programas de emprendimiento productivo en barrios vulnerables de la ciudad de Barranquilla.

4.2. Objetivos Específicos

- Identificar las características socioeconómicas de las mujeres residentes en los barrios vulnerables que pertenecen a los programas de emprendimiento productivo.
- Determinar los factores que inciden que las mujeres localizadas en sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla realicen una actividad de emprendimiento productivo.
- Analizar el nivel de autoeficacia de las mujeres localizadas en sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla asociadas a la actitud emprendedora.

5. Metodología

5.1. Tipo de investigación

Este estudio es de tipo descriptivo debido a que considera las motivaciones de las mujeres hacia el emprendimiento. Así mismo, se utilizó una escala preestablecida con variables que miden la autoeficacia de las personas, con el fin de medir el nivel de motivación de los sujetos de estudio. Lo anterior corresponde a un estudio de tipo descriptivo.

Con la información disponible de las variables se hizo un análisis de las correlaciones entre ellas, con el propósito de entender las posibles relaciones de causalidad que llevan a las mujeres a estar motivadas a emprender. Además, se consideró el efecto de los programas de formación productiva en la actitud emprendedora de las mujeres, y en general el efecto de estos programas en la situación económica de la población. Como se evidencia, se aplicó un proceso estructurado que corresponde a las investigaciones explicativas.

La investigación tiene un diseño no experimental debido a que las variables en consideración parten de la realidad vivida por mujeres en barrios vulnerables en Barranquilla, y los resultados no son sujetos a manipulación porque ya han sucedido. Así mismo, el estudio es de carácter transversal (Hernández-Sampieri et al) porque se tomaron los datos en un solo momento, es decir, no se midieron las condiciones de la población antes y después de determinado suceso.

5.2. Definición de variables

5.2.1. Variables dependientes

Emprender: La variable es una dicotómica que toma valor igual a 1 si la persona actualmente realiza algún tipo de actividad en el barrio que tenga carácter productivo. De lo contrario, la variable toma valor de 0.

5.2.2. Variables independientes

Las siguientes variables independientes se definen con el propósito de señalar su incidencia en la variable dependiente a través de un modelo econométrico que se describe en el capítulo de instrumentos. Por lo cual, se presentan los conceptos acompañados de su abreviatura entre paréntesis para efectos de la medición de las encuestas realizadas en la muestra:

- **Proceso Formativo (ProcFormativo):** Muestra si la actividad productiva que realiza o realizó el individuo surgió de un proceso de formación con alguna organización o fundación de carácter social. Toma el valor de 1 si la actividad productiva surgió del proceso formativo y toma valor de 0 en el caso contrario.
- **Ingresos:** Es una variable dicotómica que nos muestra si la persona percibe ingresos por la actividad productiva que realiza. Toma valor igual de 1 si la persona percibe ingresos por la actividad productiva. De lo contrario, la variable toma valor de 0.
- **Financiación:** Es una variable dicotómica que muestra si la persona recurrió a fuentes de financiación que apalancaran su negocio. Toma el valor de 1 cuando decidió buscar apoyo financiero y 0 en caso contrario.
- **Ayuda económica adicional (AyudaEA):** Variable dicotómica que muestra si se recibe ayuda económica adicional para financiar sus gastos. Toma el valor de 1 si recibió apoyo y 0 cuando responde negativamente.

- Edad: Variable categórica que muestra la edad de la mujer por rango. Si la persona encuestada cuenta con menos de 20 años, la variable toma valor de 1. Si tiene entre 21 y 30 años, toma valor de 2, de 31 a 50 años el valor es de 3. Finalmente, si la persona tiene más de 50 años, la variable toma el valor de 4.
- Estudiante actual (EstudiaAct): Es una variable dicotómica que nos muestra si la persona realiza estudios actualmente. Toma valor igual a 1 si la persona está en un proceso académico y 0 cuando actualmente no está estudiando.
- Cabeza de hogar (CabHogar): Nos muestra si la persona encuestada es mujer cabeza de hogar o no. Por tanto, es una variable dicotómica que toma valor de 1 si es cabeza de hogar. De lo contrario, la variable toma valor de 0.

Así, este conjunto de variables independientes sirve para determinar los factores que inciden que las mujeres localizadas en sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla realicen una actividad productiva. Su definición cualitativa esta categorizada en variables numéricas a través del modelo econométrico Probit que se define más adelante.

5.3. Población y muestra

La población en este estudio corresponde a 105 mujeres que habitan en barrios vulnerables en la ciudad de Barranquilla y que hacen parte de los programas de formación productiva. La muestra se seleccionó con un nivel de confianza del 95% y un error muestra del 3% dando como resultado 60 mujeres a encuestar. En la sección de resultados se brinda información sobre las estadísticas descriptivas de la muestra.

5.4. Técnica de recolección de los datos y procedimiento

El proceso de recolección de los datos tuvo dos etapas. La primera fue el diseño del instrumento general que midiera los factores motivacionales de las mujeres hacia el emprendimiento y su relación con los programas de formación productiva que son dirigidos por fundaciones, como la de la empresa Triple A. Dentro del instrumento se incluyó la escala de autoeficacia que fue desarrollada por Baessler y Schwarzer (1996). Adicionalmente, como técnica de información secundaria se repasó una serie de libros, documentos e investigaciones que aportaran a lo analizado en la presente investigación.

La segunda etapa fue operativa, en la que se aplicó el instrumento a sesenta mujeres de barrios vulnerables de Barranquilla. Cabe resaltar, que se hizo una prueba piloto previa para evaluar si el lenguaje utilizado en la encuesta era apropiado para la población. Todas las personas que participaron de la encuesta ofrecieron su consentimiento informado para la realización del presente estudio.

La tercera etapa es la de análisis, en la que se tabularon los resultados, se hicieron los análisis estadísticos para la construcción del presente documento.

5.5. Modelo para determinar los factores asociados al emprendimiento productivo

Lee (2002) citado por Barrios (2018, p. 19) afirma que existe un elemento que juega un papel importante sobre la decisión de realizar un emprendimiento y que tiene la característica de ser inobservable. Lee establece a este elemento como “competencia tecnológica”. Asimismo, en los análisis experimentales acerca de la innovación o emprendimientos se presentan variables observables que cuentan con errores de medición. Ahora bien, cuando se especifica la función sobre la decisión de innovar se incluye en la

aproximación econométrica las variables exógenas observadas y un término de error inobservable (Borra, García & Espasandín, 2005, p. 7). Por tanto, la función esta expresada de la siguiente manera:

$$I = f(x, e)$$

Borra t al. (2005) destaca la posibilidad de construir un índice de las utilidades que son efectos de la innovación. Pero, mencionan que el valor de este índice es desconocido. A pesar de ello, el índice cuenta con una variable dicótoma que toma valor de 1 cuando se presenta innovación y 0 cuando el índice es negativo. Al ser desconocido el valor del índice, las variables observadas son las encargadas de darle valor al índice al igual que un error inobservable.

Por otra parte, los autores afirman que, asumiendo la distribución del término error como normal, con media cero y varianza uno, se obtiene el modelo econométrico Probit. El cual está dado de la siguiente manera:

$$\Pr(I = 1) = \int_{-\infty}^{\beta'x} \phi(t) dt = \delta(\beta'x)$$

Para realizar la estimación econométrica de la presente investigación se hará uso del modelo Probit, el cual nos permitirá estimar la probabilidad de que una persona realice una actividad productiva o no, donde se tomaran en cuenta temas socioeconómicos. El coeficiente de la variable independiente nos muestra la influencia que tiene cada variable en la decisión del individuo para realizar una actividad productiva en su barrio.

Se planteó un modelo donde la variable dependiente está determinada por la decisión de la persona de realizar una actividad productiva o no. El objetivo era determinar el efecto que tienen las variables independientes sobre la decisión de realizar una actividad productiva.

Es decir, encontrar los factores que inciden en la decisión de realizar una actividad productiva por parte de las mujeres que hacen parte de nuestra muestra.

Por tanto, el modelo planteado es el siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Emprender} = & \beta_0 + \beta_1 \text{ProcFormativo} + \beta_2 \text{Ingresos} + \beta_3 \text{Financiación} \\ & + \beta_4 \text{AyudaEA} + \beta_5 \text{Edad} + \beta_6 \text{EstudiaAct} + \beta_7 \text{CabHogar} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

Donde β son los coeficientes estimados y ε_i es el término error con distribución normal.

En cuanto al instrumento para medir el nivel la escala de autoeficacia, se utilizó el instrumento está disponible en el Anexo A, el cual fue diseñado con el fin de medir los factores motivacionales de las mujeres hacia el emprendimiento. Está compuesto de cinco secciones: datos del encuestador, factores sociodemográficos, aspectos familiares, aspectos financieros y la escala de autoeficacia.

Para evaluar el nivel de autoeficacia se utilizó la Escala de Autoeficacia General creada por Baessler y Schwarzer (1996), la cual se basa en el concepto de expectativa de autoeficacia definida por Albert Bandura (1977), que hace referencia al sentimiento de confianza en las capacidades propias para manejar el estrés en las dificultades.

La escala consta de 10 afirmaciones o categorías con formatos de respuesta de escalas de tipo Likert de 4 rangos; 1 = Incorrecto, 2 = Apenas Cierto, 3 = Más bien cierto, 4 = Cierto. Resultados más altos demuestran mayor autoeficacia percibida por los sujetos y resultados más bajos, reflejan un bajo nivel de autoeficacia.

Tabla 1:*Escala de respuesta*

1	2	3	4
Incorrecto	Apenas cierto	Más bien cierto	cierto

*Fuente: Elaboración propia***Tabla 2:***Escala de Autoeficacia General de Baessler y Schwarzer (1996)*

N°	Afirmación	Categorización	Puntuación			
1	Puedo encontrar la manera de obtener lo que quiero para sacar adelante mi emprendimiento, aunque alguien se oponga.	Impetuosa	1	2	3	4
2	Puedo resolver problemas difíciles si me esfuerzo lo suficiente.	Resolutiva	1	2	3	4
3	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	Persistente	1	2	3	4
4	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	Confianza	1	2	3	4
5	Gracias a mis cualidades puedo superar situaciones imprevistas.	Serenidad	1	2	3	4
6	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquilo (a) porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.	Autocontrol	1	2	3	4
7	Venga lo que venga, por lo general soy capaz de manejarlo.	Optimismo	1	2	3	4
8	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	Esfuerzo	1	2	3	4
9	Si me encuentro en una situación difícil generalmente se me ocurre qué debo hacer.	Imaginación	1	2	3	4
10	Al tener que hacer frente a un problema generalmente se me ocurren varias alternativas de cómo resolverlo.	Estratégica	1	2	3	4

Fuente: Baessler y Schwarzer (1996)

Para una mayor facilidad a la hora de leer los resultados que se presenten, se ha decidió identificar cada una de las 10 afirmaciones con una categorización. Por ejemplo, la afirmación “Puedo encontrar la manera de obtener lo que quiero para sacar adelante mi emprendimiento, aunque alguien se me oponga” estará identificada en los resultados con la palabra Impetuosa, tal como lo muestra la Tabla 2.

6. Resultados

6.1. Características socioeconómicas de mujeres pertenecientes a programas productivos

A continuación, se da respuesta al primer objetivo propuesto, el cual es analizar los factores motivacionales asociados a la actitud emprendedora de mujeres que hacen parte de los programas de emprendimiento productivo en barrios vulnerables de la ciudad de Barranquilla, presentando las principales características socioeconómicas de las mujeres participantes del estudio.

La muestra utilizada, como se ha mencionado previamente correspondió a sesenta mujeres que habitan barrios vulnerables de la ciudad de Barranquilla. La Tabla 3 ilustra la relación entre la edad y el nivel socioeconómico de las encuestadas. La mayor parte de las mujeres viven en casas de estrato 1 (95%) y tienen una edad entre los 31 y 50 años (30%). La proporción de mujeres menor a 30 años es bastante baja y corresponde a 11,6% del total.

Tabla 3:

Edad y Nivel Socioeconómico de las mujeres pertenecientes a programas productivos.

		Nivel Socioeconómico		Total
		Estrato 1	Estrato 2	
Edad	De 21 a 30 años	7	0	7
	De 31 a 50 años	30	0	30
	Más de 51 años	20	3	23
Total		57	3	60

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

Por su parte, la Tabla 4 ilustra la relación entre nivel educativo y nivel socioeconómico. El 95% de la muestra corresponde a estrato 1 y en su mayoría las mujeres han cursado por lo menos el bachillerato. El 31,6% que corresponde a diecinueve mujeres

han cursado un estudio técnico y representan la categoría moda dentro de la muestra. Este porcentaje se alinea con el apoyo ofrecido por entidades o fundaciones que llevan a cabo el proceso formativo, lo cual representa un aumento en la posibilidad de estudios en este segmento del mercado. Este resultado es congruente con lo planteado por Dimitratos, et al. (2012) quien resalta la importancia del desarrollo de este tipo de programas en la región.

Un buen indicador es el hecho de que solamente una mujer en la muestra no ha cursado algún estudio, de lo que se puede concluir que el 98,3% de las mujeres encuestadas pueden leer y escribir, lo cual hace más fácil dar continuidad a estudios superiores.

Tabla 4

Nivel Educativo y Nivel Socioeconómico

		Nivel Socioeconómico		Total
		Estrato 1	Estrato 2	
Nivel educativo	Ninguno	1	0	1
	Primaria incompleto	6	0	6
	Primaria	9	0	9
	Bachillerato	11	3	14
	Bachiller incompleto	10	0	10
	Técnico	19	0	19
	Tecnólogo	1	0	1
Total		57	3	60

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

Así mismo, la Tabla 5 representa la relación entre el número de hijos y el nivel socioeconómico. Las mujeres encuestadas en su mayoría tienen tres hijos o más y viven en estrato 1. Las cuáles son las categorías que representan la moda en cuanto al número de hijos son las de tener tres hijos o más con un 63,3% del total.

Tabla 5:*Número de hijos y Nivel Socioeconómico*

		Nivel Socioeconómico		Total
		Estrato 1	Estrato 2	
Número de hijos	1	11	1	12
	2	10	0	10
	3	18	0	18
	Más de 3	18	2	20
Total		57	3	60

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

Este resultado está alineado a los estudios que afirman que la pobreza está altamente relacionada con la fecundidad, por lo que en territorios con mayor índice de pobreza las familias son más numerosas. Las razones detrás de este fenómeno son la falta de acceso a los programas de planificación familiar de las mujeres de escasos recursos, debido al bajo acceso a los servicios de salud. Así mismo, el nivel educativo es una variable relevante debido a que mujeres más educadas están mejor informadas y por ende planifican mejor el número de hijos que desean tener.

De igual forma, es importante tener en cuenta si las mujeres encuestadas están completamente a cargo de su hogar o cuentan con ayuda de alguien lo cual se encuentra ilustrado en la Tabla 6. Como era de esperarse, el 93,3% de las mujeres son cabeza de hogar debido a que es un fenómeno común en personas en condición de pobreza. La pobreza está relacionada con hogares liderados por madres cabeza de familia porque al tener ingresos provenientes de una única fuente, es muy difícil manejar los gastos y tener un adecuado nivel de vida, este hecho se conoce en la literatura como feminización de la pobreza (Fuentes, 2002).

Tabla 6:*Mujer cabeza de hogar y Nivel Socioeconómico*

		Nivel Socioeconómico		Total
		Estrato 1	Estrato 2	
Mujer cabeza de hogar	Sí	53	3	56
	No	4	0	4
Total		57	3	60

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

Las mujeres encuestadas en su mayoría se encuentran en unión libre (31,6%) y solteras (26,6%) como lo ilustra la Tabla 7. La categoría más baja corresponde a mujeres separadas que viven en estrato 1 con un 10% de participación seguida de las mujeres viudas con un 11,6%.

Tabla 7:*Estado civil - Nivel Socioeconómico*

		Nivel Socioeconómico		Total
		Estrato 1	Estrato 2	
Estado Civil	Soltera	15	1	16
	Casada	10	0	10
	Separada	6	1	7
	Unión libre	19	0	19
	Viuda	7	1	8
Total		57	3	60

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

La Tabla 8 por su parte, muestra una importante relación entre el nivel socioeconómico y los ingresos. Se esperaría que un mayor nivel socioeconómico esté asociado con ingresos mensuales mayores.

Tabla 8:*Ingresos mensuales y Nivel socioeconómico*

		Nivel Socioeconómico		Total
		Estrato 1	Estrato 2	
Cuántos son sus ingresos mensuales	Menos de 1 SMLV	54	3	57
	1 SMLV	3	0	3
Total		57	3	60

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

No obstante, los resultados no ilustran la relación esperada, debido a que las tres mujeres que hacen parte del estrato dos tienen ingresos menores a un salario mínimo legal vigente. En general, el 95% de las mujeres ganan menos de 1 SMLV, lo cual es preocupante porque como se observa en la Tabla 8, la mayor parte de esas mujeres son las responsables de mantener el hogar, por lo que calidad de vida de estos es baja y se aumenta el indicador de pobreza.

Finalmente, la Tabla 9 representa la relación entre el número de hijos y ser mujer cabeza de hogar. La relación predominante es las mujeres cabeza de familia que tienen más de tres hijos, las cuales corresponden al 31,6% del total. El resultado es preocupante porque si los hogares son más numerosos y existe una única fuente de ingresos, la calidad de vida es baja y hay posibilidades de problemas correlacionados como el trabajo infantil y la baja escolaridad por la escasez de recursos.

Tabla 9:*Mujer cabeza de hogar- Número de hijos*

	Número de hijos				Total
	1	2	3	Más de 3	
Si	12	10	15	19	56

Mujer cabeza de hogar	No	0	0	3	1	4
Total		12	10	18	20	60

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

6.2. Factores que inciden en los emprendimientos de las mujeres pertenecientes a sectores vulnerables.

Con el fin de determinar los factores que inciden en que las mujeres localizadas en sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla realicen una actividad productiva, se analizaron los factores familiares, económicos y de autoeficacia que se encuentran asociados al emprendimiento de las mujeres de barrios vulnerables. En consecuencia, se hicieron correlaciones tipo V de Cramer con un intervalo de confianza del 99% el cual está detallado en el Anexo B y los resultados principales se describen a continuación.

- **Factores familiares:**

Con el fin de determinar en qué medida los factores familiares se encuentran asociados al emprendimiento de las mujeres en barrios vulnerables y que hayan pertenecido a programas con un fin productivo, se indagó a través de la encuesta de qué manera, tal como lo afirma Ormeño-Coronado (2014), la familia es un factor trascendental para las mujeres a la hora de emprender en la medida que ven en el emprendimiento una forma de ganar ingresos sin sacrificar a la familia. Dado este contexto, es necesario entender los resultados a la luz de esa suposición teórica.

- Las mujeres con un mayor número de hijos suelen tener un nivel educativo más bajo, lo cual se justifica en el hecho de que tienen menos tiempo para estudiar

porque deben atender a los hijos (Lanchimba & Diaz-Sanchez, 2017). Asimismo, un mayor número de hijos y tener un bajo nivel educativo implica una predisposición a evitar emprender, lo que quiere decir que no tienen la capacidad de generar ingresos adicionales y esto les impide salir de la trampa de la pobreza.

- Tener más hijos significa tener mayor número de personas a cargo, por lo que está asociado a niveles más altos de pobreza en la medida que el bienestar de familias más numerosas implica tener ingresos más altos (Lanchimba & Diaz-Sanchez, 2017). No obstante, tener más hijos está asociado a emprender actividades productivas en el barrio donde habita la familia, debido a que la necesidad de ingresos lleva a los líderes del hogar, que en su mayoría son mujeres en esta muestra, a buscar alternativas de mejor calidad de vida en el emprendimiento, resultado que está alineado a la teoría.

- **Factores económicos**

Como lo sugiere Francisco Albuquerque (2004), el emprendimiento está asociado con el desarrollo económico. Es decir, cuando en un país se promueve el emprendimiento, lo esperado es que los ingresos promedio de la población aumenten. De acuerdo a los resultados, aunque la relación entre los ingresos y el emprendimiento (medido como la realización de alguna actividad productiva en el barrio) no es significativa, si presenta una correlación positiva como es lo sugerido por la teoría.

A continuación, se encuentran las estadísticas descriptivas arrojadas por el modelo de Probit anteriormente planteado.

Tabla 100:*Estadísticas Descriptivas del Modelo Probit.*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev	Min	Max
Edad	60	3,25	0,65	2	4
CabHogar	60	0,91	0,27	0	1
EstudiaAct	60	0,15	0,36	0	1
Emprender	60	0,55	0,50	0	1
ProcFormativo	60	0,8	0,40	0	1
Ingresos	60	0,71	0,45	0	1
Financiación	60	0,73	0,44	0	1
AyudaEA	60	0,65	0,48	0	1

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

El modelo formulado para determinar los factores que inciden que las mujeres localizadas en sectores vulnerables de Barranquilla realicen una actividad productiva en términos generales se muestran en la Tabla 11.

Tabla 111:*Decisión de emprender, variable dependiente*

Emprender	Coef.	Std.err	Z	P > z
ProcFormativo	0,71	0,54	1,31	0,19
Ingresos	0,96	0,51	1,89	0,05
Financiación	0,56	0,47	1,19	0,23
AyudaEA	-0,51	0,40	-1,28	0,20
Edad	0,74	0,35	2,1	0,03
EstudiaACT	0,96	0,45	2,13	0,03
CabHogar	-0,11	0,49	-0,22	0,82
Constant	-3,66	1,61	-2,26	0,02
Obs		60	Wald chi2	19,42
LogPseudolh		-31,36	Prob < chi2	0,007
Pseudo R2		0,24		

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

La variable Ingreso presenta una relación positiva y significativa. Esto implica que las mujeres que perciben ingresos por la actividad productiva que realizan, se ven más motivadas a realizar emprendimientos en comparación con las personas que no perciben ingresos por la actividad económica ejecutada.

Tabla 12:

Efectos Marginales del Modelo Probit.

Variable dy/dx	Std.Err	Z	P > z
ProcFormativo	0,20	1,38	0,16
Ingresos	0,17	2,07	0,039
Financiación	0,18	1,22	0,22
AyudaEA	0,14	-1,34	0,18
Edad	0,14	2,11	0,03
EstudiaACT	0,12	2,59	0,01
CabHogar	0,19	-0,23	0,82

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas a la muestra de mujeres pertenecientes a programas productivos.

Inicialmente, la variable ProcFormativo arroja que existe una relación positiva pero no significativa entre la decisión de emprender una actividad productiva y los procesos de formación impartidos con alguna organización o fundación de carácter social. Como se mencionó en la sesión 4, la Fundación Triple A registra datos que demuestran el efecto que tienen los procesos de formación en la decisión de emprender. Estos datos muestran que solo entre el 8% y 25% de las personas involucradas en procesos de formación termina en una unidad productiva. Por tanto, se requieren realizar mejoras en estos cursos de formación que permitan apalancar un proceso innovador.

Con respecto a la variable financiación, el modelo nos muestra que existe una relación positiva pero no significativa con nuestra variable dependiente. Este resultado podría explicarse por la falta de apoyo que sienten las mujeres vulnerables de las entidades financiera para adquirir algún tipo de crédito para su negocio, es decir, las personas que

deciden emprender se enfrentan a múltiples dificultades para acceder a algún tipo de crédito que les permita invertir en su idea de negocio. Por tanto, esta variable en nuestro modelo no es determinante a la hora de decidir emprender una actividad productiva.

En lo correspondiente con la variable edad, los resultados expresan que la decisión de emprender cuenta con una relación positiva y significativa con la variable analizada. Esto se explica porque las personas de mayor edad presentan mayores incentivos para decidir emprender un negocio dada las dificultades que existen en el mercado laboral colombiano, donde a las personas de mayor edad se les hace aún más difícil conseguir empleo. Además, este resultado concuerda con el planteamiento de Castrillón (2008) ya que el autor resalta la importancia de la edad como factor para decidir emprender una idea de negocios. Igualmente, Walls et. al (2012) demuestran que, a menor edad, los emprendimientos exitosos son más escasos.

Por otro lado, la variable estudia actualmente (EstudiaACT) también presentó resultados esperados. Es decir, presenta una relación positiva y significativa a la hora de decidir emprender un negocio. Una persona que estudie actualmente tiene una propensión a realizar una actividad productiva mayor a una persona que no esté estudiando. Las herramientas que va adquiriendo la persona a través de estudio le permite tener un mayor margen de éxito a la hora de realizar un proceso de emprendimiento. Un alto capital humano juega un rol fundamental para desarrollar un emprendimiento que sea exitoso (Polo, 2014). Asimismo, Cisneros (2015) plantea que al ser actualmente el acceso a la educación más fácil para las mujeres les permite adquirir mayores conocimientos y habilidades necesarias para tomar decisiones asertivas en una actividad empresarial, volviéndose una variable transcendental a la hora de emprender.

La variable que nos indica si la mujer es cabeza de hogar o no, nos muestra que se presenta una relación positiva pero no significativa. Es decir, se requiere mayor información para concluir si ser cabeza de hogar incentiva en mayor medida a desarrollar una actividad productiva con respecto a las mujeres que no son cabeza de hogar. Es importante resaltar que según Giménez (2012), ser madre cabeza de hogar si impacta positivamente a la hora de decidir emprender ya que las personas sienten la necesidad de obtener más ingresos para sus familias.

Por último, la constante del modelo nos muestra que, dada las condiciones iniciales de las personas en condición de vulnerabilidad, la propensión a emprender es muy baja. Las precarias condiciones de vida les impiden contar con herramientas que les permita realizar alguna actividad productiva. Este resultado está acorde con lo planteado teóricamente. Iskandarini (2014) demuestra que las condiciones de vulnerabilidad se convierten en una barrera para emprender.

6.3. Validación de escala de autoeficacia

Con el fin de identificar el nivel de autoeficacia de las mujeres localizadas en sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla, se utilizó la escala de autoeficacia general de Baessler y Schwarzer (1996) fue validada para el contexto de mujeres cabeza de familia con un resultado satisfactorio. Se utilizó el análisis factorial confirmatorio (CFA) para variables ordinales bajo el método de diagonal de mínimos cuadrados ponderados robustos (robust WLSMV) (Muthén, 2007).

La Tabla 13 resume las condiciones estadísticas que se deben cumplir para poder considerar una escala como validada.

Tabla 133:*Parámetros estadísticos para la validación de escala*

Concepto y autores	Valores esperados
KMO	$X \geq 0,8$
Test de esfericidad de Bartlett	$X \leq 0,05$
Cronbach alfa ordinal	$X \geq 0,8$
CFI (Bentler, 1990)	$X \geq 0,9$
TLI (Tucker & Lewis, 1973)	$X \geq 0,9$
RMSEA	<i>Idealmente $X \leq 0,05$ pero $X \leq 0,08$ es un buen ajuste</i>
Varianza explicada (Hair, J. F. 2014, p.107)	$X \geq 0,3$

Fuente: Elaboración propia con base en la escala de autoeficacia.

Los resultados de los indicadores estadísticos de la escala aplicada a esta muestra se encuentran en la Tabla 14.

Tabla 144:*Resultados*

Indicador	Resultado
KMO	0,85
Test de esfericidad de Bartlett	7,378142e-64
Cronbach alfa ordinal	0,88
RMSEA	0,05
Comparativa Fit Index (CFI)	0,987
Tucker-Lewis Index (TLI)	0,977
Varianza explicada	31,9%

Fuente: Elaboración propia con base en la escala de autoeficacia.

Como se evidencia, los resultados cumplen con los parámetros establecidos, por lo que se considera que la escala de autoeficacia queda validada para la muestra utilizada en este estudio. Además, se construyó una variable de autoeficacia a partir de la escala validada, esto se hizo a través del método empírico bayesiano.

Como se mencionó en sesiones anteriores, para analizar el nivel de autoeficacia de las mujeres localizadas en sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla, asociadas a la actitud emprendedora, se utilizará la Escala de Autoeficacia General de Baessler y Schwarzer (1996) que nos permitirá determinar la capacidad que tiene las personas para solucionar problemas en condiciones difíciles.

A continuación, se muestra los resultados que arrojaron las estadísticas correspondientes al nivel de autoeficacia presentado en las personas encuestadas. La tabla 15 nos muestra que el 80% de las mujeres presentan un alto nivel de autoeficacia y el restante 20% presenta un nivel medio. Asimismo, el promedio de puntuación de autoeficacia que perciben las mujeres vulnerables del Ferry es de 34.

Tabla 155:

Nivel de Autoeficacia

Nivel	Porcentaje
Medio	20%
Alto	80%
Total	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la escala de autoeficacia.

Por otro lado, se analizó la puntuación promedio en cada categoría de la escala de autoeficacia general de Baessler y Schwarzer (1996). Para lo anterior, se utilizó un gráfico radial ya que nos posibilita comparar diversas variables cuantitativas. Además, permite identificar las variables que tienen valores similares. En este caso, la utilidad más importante del gráfico radial es que permite ver qué variables tienen valores altos y bajos dentro del

mismo conjunto de datos, por lo que nos permite analizar el rendimiento del objeto en estudio.

La Figura 2 se encarga de asignar a cada variable un eje que empieza en el centro. Cada eje presenta distancias iguales entre sí y con escalas iguales. Además, cada variable o categoría tiene un valor que se traza a lo largo de su eje particular y cada una de las variables del conjunto de datos se unen para formar un polígono.

Ahora bien, la puntuación promedio en cada afirmación o categoría de la escala de autoeficacia general de Baessler y Schwarzer (1996) presenta un alto nivel de autoeficacia. Lo anterior está expresado en el alto puntaje que obtiene cada una de las afirmaciones dada las respuestas de las 60 mujeres encuestadas. Destaca la afirmación E (gracias a mis cualidades puedo superar situaciones imprevistas). Por el contrario, la afirmación F (cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles) presenta el promedio más bajo dentro de las 60 mujeres a quienes se le realizó la encuesta. La Figura 2 muestra lo planteado anteriormente.

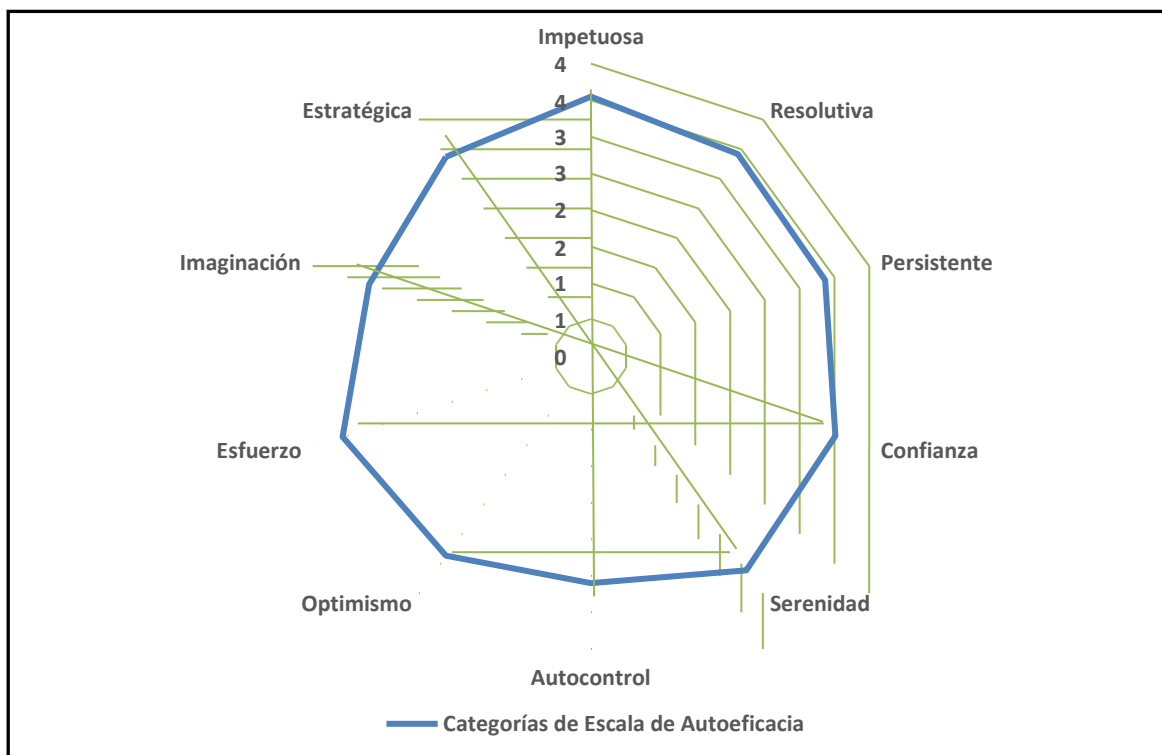


Figura 2. Promedio de puntaje por categoría Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, cuando se analiza el nivel de autoeficacia de las personas que realizan una actividad productiva en su barrio, encontramos que presenta un alto nivel de autoeficacia (presentan una puntuación total promedio de 35). Es decir, las personas que realizan una actividad productiva cuentan con un alto sentimiento de confianza en sus capacidades para enfrentar las adversidades. Asimismo, analizando el puntaje promedio obtenido para cada una de las categorías, se encontró que las personas que realizan actividad productiva presentan niveles muy altos de autoeficacia en las categorías A, D y E que demuestran capacidades para enfrentarse a las adversidades y lograr el objetivo planteado desde un principio gracias a la confianza en sus cualidades (Figura 2).

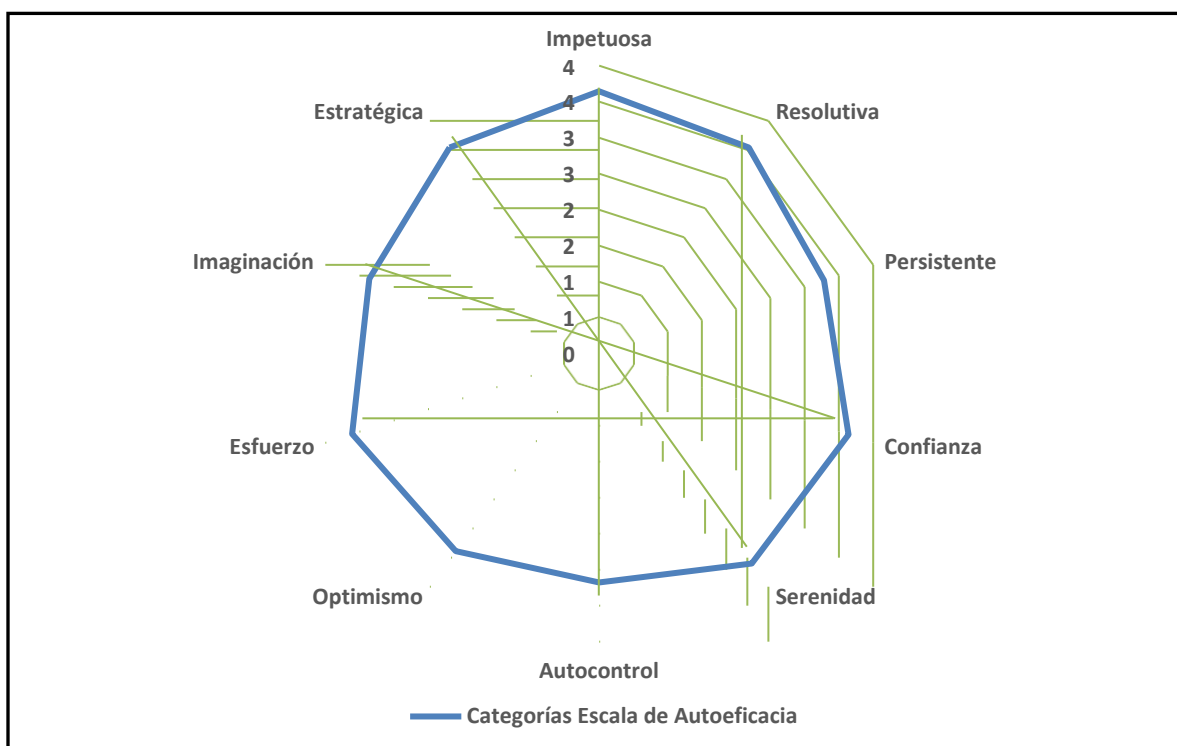


Figura 3 Promedio de puntaje por categoría para Mujeres con Actividad Productiva Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos son acordes con los resultados esperados para la relación entre el nivel de autoeficacia y la decisión de realizar un emprendimiento. Iskandarini (2014) analizó el impacto de las barreras motivacionales frente al emprendimiento. El autor concluye que una persona que confía en sus capacidades de sobreponerse a situaciones difíciles tiene más posibilidades de ejecutar una idea de negocios.

Igualmente, Valls et. al (2012) muestra que contar con una motivación orientada al logro, confiar en las cualidades propias, tener confianza al momento de tomar decisiones, enfrentar positivamente las condiciones de estrés, hacen que las mujeres con un alto nivel de autoeficacia sean capaces de desarrollar un proceso de innovación exitoso.

En el caso de las personas que no realizan actividades productivas en sus comunidades, presentan igualmente un nivel de autoeficacia alto (33 puntos), pero menor al de las personas que deciden emprender.

De la misma manera, los resultados por categorías para las mujeres que no realizan actividad productiva muestran una menor confianza en sus cualidades para enfrentarse a las dificultades que se le presenten. Por ejemplo, se evidencia un promedio de respuestas cercana al nivel medio en la escala de autoeficacia en las categorías de Permanecer tranquilo en las dificultades porque cuenta con habilidades para manejar situaciones difíciles (F) y se le presentan dificultades para ser creativa a la hora de resolver problemas en situaciones difíciles (I). Entonces, se ve reflejado las dificultades que se le presentan a una persona para tener éxito en un proyecto productivo cuando no tiene confianza en sus capacidades.

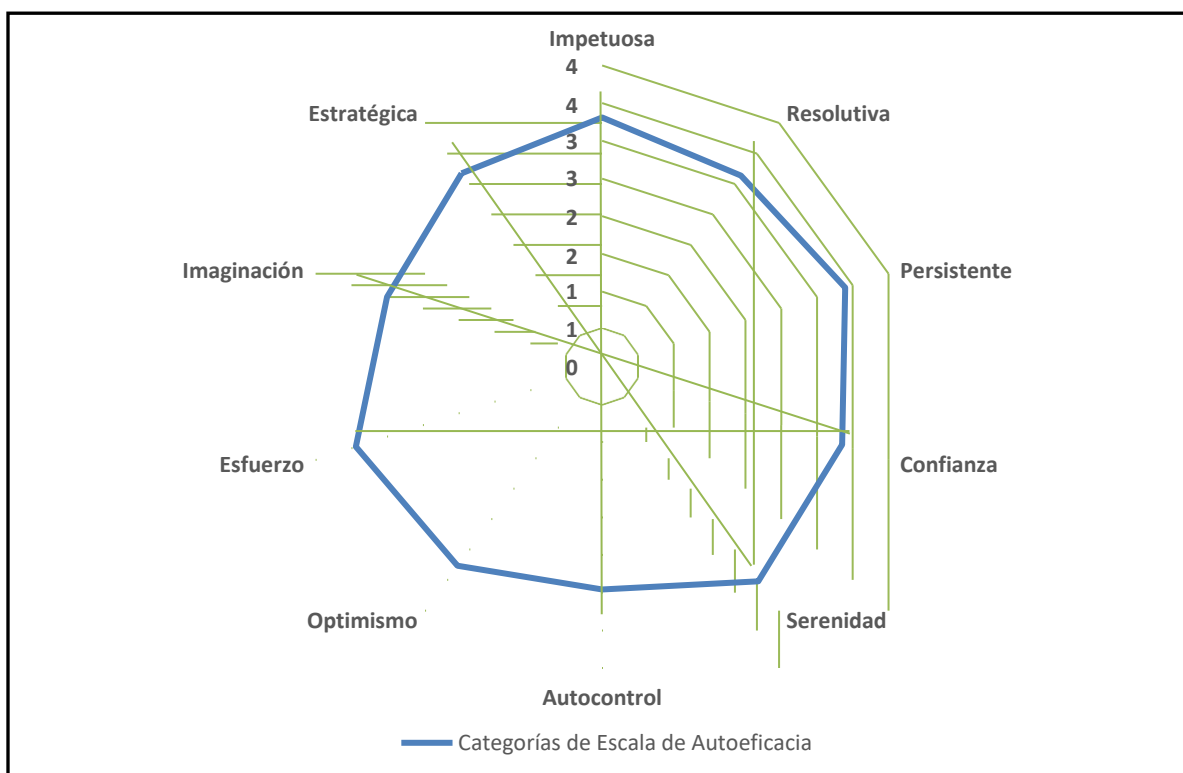


Figura 4 Promedio de puntaje por categoría para Mujeres sin Actividad Productiva. Fuente: Elaboración propia.

7. Conclusiones

A lo largo de este estudio se analizaron los factores motivacionales asociados a los procesos de emprendimiento productivo de las mujeres pertenecientes a sectores vulnerables

de la ciudad de Barranquilla. Para esto, se realizó una investigación con base en los planteamientos teóricos de conceptos relacionados con los procesos de emprendimiento empresarial, los impactos del capital social y el papel de la responsabilidad social empresarial en el desarrollo del emprendimiento. Adicionalmente, se analizaron los conceptos de emprendedor con relación a las características socioeconómicas del contexto donde se analizó la muestra de estudio, la cual se conformó por un grupo de 60 mujeres pertenecientes a sectores vulnerables de la ciudad de Barranquilla y que han formado parte de algún programa liderado por fundaciones empresariales que tienen como objeto social el desarrollo de programas de emprendimiento productivo y apoyo a mujeres pertenecientes a los mencionados sectores.

Teniendo en cuenta la importancia que tiene la autoeficacia en la motivación de las personas, se tomó como referencia los aspectos teóricos señalados por Bandura (1977; & 2001), y Schwarzer, R., & Baessler, J. (1996) con el propósito de medir la creencia de las mujeres que participaron de la investigación a la hora de manejar situaciones que se les presente y de esta manera relacionarlos con el sentimiento de confianza en cuanto a sus propias capacidades. Dada la importancia de esos conceptos, se incluyó en la encuesta aplicada, una escala de autoeficacia como parte de los instrumentos para medir la incidencia de este concepto en los factores asociados al emprendimiento.

Los resultados arrojados por esta investigación demostraron que:

- Los procesos de formación productiva aplicados a población vulnerable, como es el caso de las madres cabeza de familia tienen efectos positivos tales como el aumento de la tasa de empleabilidad, el desarrollo de actividades

productivas en los barrios, el aumento del nivel de autoeficacia y de motivación por seguir adelante en el emprendimiento.

- Los ingresos de las actividades promovidas en los programas de formación son considerablemente bajos, por lo que se debe evaluar el tipo de negocios que son promovidos, es decir, se debe considerar el grado de rentabilidad de estos negocios para mejorar el bienestar de quienes los desarrollan. Sin embargo, al recibir ingresos por la actividad realizada, se incrementa el factor motivacional que conduce a dar continuidad al proceso productivo.
- Las variables sociodemográficas de las personas inciden en su actitud hacia el emprendimiento y en su capacidad de resolver problemas.
- El estrato socioeconómico no está asociado a la mejora de ingresos teniendo en cuenta que la mayoría de las participantes de la investigación independientemente de su nivel económico, ganan menos de un salario mínimo mensual. Por lo contrario, el estrato socioeconómico si influye en la cantidad de hijos que tienen las mujeres debido a la falta de información lo cual repercute en la poca planificación familiar.
- La mayor parte de las mujeres que formaron parte de la muestra tienen estudios técnicos gracias a una entidad o fundación, lo cual evidencia la importancia del apoyo ofrecido por estas empresas para el crecimiento educativo de las personas que viven en comunidades con poco acceso a la educación superior.
- Las mujeres más educadas creen más en sí mismas y pueden enfrentar diversos problemas y dificultades que implica tener un negocio. Así mismo, un mayor

estrato socioeconómico impulsa a las personas a emprender y persistir a pesar de los obstáculos.

- Las mujeres con mayor edad pueden solucionar los problemas que implica emprender con mayor calma, por lo que suelen tener más éxito en sus negocios.

Esta investigación se realizó con el objetivo de ofrecer un estudio que sirviera de base para ampliar el conocimiento sobre la relación entre los programas de emprendimiento desarrollados por las empresas y las mujeres que participan en ellos y busca que sus resultados sirvan a futuras investigaciones, proyectos o programas que procuren el desarrollo social y el bienestar de las mujeres en situación vulnerable para que de esta manera se sientan más motivadas a seguir adelante con las ideas de negocio que se puedan plantear luego de la formación impartida por dichas entidades.

Teniendo en cuenta los resultados descritos, se sugiere que los lectores de esta investigación utilicen la información contenida para que se puedan crear programas a la medida de las necesidades de la población en estudio. Siguiendo el enfoque de la gestión estratégica de la innovación como instrumento (Abanades Martínez, 2016) para la elaboración de las estrategias para aumentar el emprendimiento se exhorta a:

- Realizar levantamiento de línea base de la comunidad a atender y analizar las motivaciones reales de las mujeres a beneficiar con el fin de fomentar programas de educación productiva con énfasis en la solución de posibles problemas asociados al emprendimiento.
- Fortalecer el acompañamiento de los procesos productivos con módulos enfocados al SER para trabajar paralelamente los temas técnicos con los de aumento de

motivación partiendo del nivel de autoeficacia que tengan las participantes. Para esto se debe tener en cuenta que el diseño del programa depende de las necesidades de cada grupo.

- Crear programas de transferencia de conocimiento en los que participen mujeres más experimentadas con el fin de dar a conocer su proceso como emprendedora y de esta manera visualicen su proyecto de vida con enfoque productivo.
- Establecer una lista de negocios que son potencialmente más productivos, para sugerirlo como opciones de emprendimiento a las mujeres que hagan parte de los procesos y que no tengan claro la actividad que desean desarrollar. Al implementar esta estrategia innovadora, se garantiza que los ingresos que representa el emprendimiento podrán ser potencialmente mayores que otras actividades.

Estas sugerencias anteriormente descritas pueden servir de apertura a nuevas líneas de investigación para que, a través de temas como la deserción de programas de emprendimiento productivo, se podrá abarcar la problemática que se pueda presentar en esta población al no dar cumplimiento con los objetivos que se puedan plantear al iniciar con la idea de negocio y complementar el diseño de estrategias participativas para el mejoramiento de programas institucionales.

Referencias

- Abanades Martínez, M. (2016). El emprendimiento femenino y la gestión estratégica de la innovación como instrumento clave para un proceso de cambio empresarial Trabajo Final de Grado. *Estudios de Economía y Empresa*. Retrieved from <http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/54767/4/mabanadesTFG0916memòria.pdf>
- Abad Jiménez, F. (2005). ¿Políticas públicas sobre acción social empresarial? CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 53, 19-28. Recuperado de <http://www.redalyc.org:9081/articulo.oa?id=17405303>
- Aguilera Castro, A. & Puerto Becerra, D. P. (2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. *Pensamiento & Gestión*, 32, 1-26. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64623932002>
- Ajzen, I. (1991) The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes* 50 pp. 179 –211.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1-20.
- Ajzen, I., Brown, T.C., Carvajal, F. (2004). Explaining the discrepancy between intentions and actions: the case of hypothetical bias in contingent valuation. *Personal. Soc. Psychol. Bull.* 30, 1108–1121.

- Alberdi, J., & Pérez K. (2006). *Capital social. Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*. Barcelona: Universidad del país vasco. Recuperado de: <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/29>.
- Alberquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Buenos Aires, Argentina: Organización Internacional del Trabajo. Recuperado de: http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area_enfoque_del_0.pdf
- Alianza del Pacífico. (2015). *ABC de la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4441>
- Alvira, Rafael (2001). Cuadernos de Humanismo – Instituto de Empresa y Humanismo (Universidad de Navarra). Pamplona.
- Arredondo, F., Vázquez, J. C., & de la Garza, J. (2015). Estudios Gerenciales. *Factores de Innovación Para La Competitividad En La Alianza Del Pacífico. Una Aproximación Desde El Foro Económico Mundial*, 32(Estudios Gerenciales), 299–308. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(13\)70015-9](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(13)70015-9)
- Bandura A. (2001) Guía para la construcción de escalas de autoeficacia (Traducido por Fabián Olaz, María Inés Silva, Edgardo Pérez) Recuperado en: <https://www.uky.edu/~eushe2/Pajares/effguideSpanish.html>
- Baro, M. (2012). Percepciones Sobre Capital Social en Argentina. *Global Media Journal*, 9(1) 1-17. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=68723565001>
- Briseño Chacoa, C. (2013). Autoeficacia y rendimiento academico en los estudiantes de ingeniería: ¿una relacion condicionante? *REDIP. UNEXPO. VRB.*, 3(2), 522–530.

Canto, J. (1998). Autoeficacia y educación. *Revista "Educación y Ciencia"*, 2(4), 45–53.

Retrieved from

<http://www.educacionyciencia.org/index.php/educacionyciencia/article/view/142>

Carrillo, F., Carrillo, V., Orellana, A., & Poveda, B. (2017). Efecto de la responsabilidad social en el sector público ecuatoriano del siglo xxi. *V Congreso Virtual Internacional Sobre Transformación e Innovación En Las Organizaciones*, 3(2), 348–362.

Consejo Distrital de Barranquilla. (2013). Política pública de las mujeres. Acuerdo 012.

Barranquilla, C. D

Bass, B. M., & Avolio, B. J. (1994). Shatter the Glass Ceiling: Woman May Make Better Managers. *Human Resource Management*, 33, 549-560.

Bentler, P. (1990). Comparative fit indexes in structural models. *Psychological Bulletin*, 107(2), 238-246. Doi: 10.1037/0033-2909.107.2.238.

Borra, Marcos, C., Sánchez, A. G., & Bustelo, F. E. (2005). Empresa, comportamiento innovador y Universidad: el caso de la Economía Social en Andalucía. *Estudios de economía aplicada*, 23(3).

Brockner, J., Higgins, E.T., Low, M.B. (2004). Regulatory focus theory and the entrepreneurial process. *J. Bus. Ventur.* 19, 203–220.

Buendía, I., & Carrasco, I. (2013). Mujer, actividad emprendedora y desarrollo rural en América Latina y el Caribe. *Cuadernos de desarrollo rural*, 10 (72), 21-45.

- Buitelaar, R. (2010). La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL. *XXI Reunión de Directores de Cooperación Internacional de América Latina y el Caribe*, Surinam.
- Canessa, M., Cruz, C., Hormiga, E., Juanes, E., Torruella, A., & Valls, J. (2012). Causas del Fracaso de los Emprendedores. La Coruña - España: Editorial Netbiblo.
- Cardozo Rusinque, A., & Cortés-Peña, O., & Castro Monsalvo, M. (2017). Relaciones funcionales entre salud mental y capital social en víctimas del conflicto armado y personas en situación de pobreza. *Interdisciplinaria*, 34 (2), 235-257.
- Carsrud, A. L. & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: What do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9–26.
- Casique, I. (2004). *Poder de decisión y autonomía de la mujer mexicana. Análisis de algunos condicionantes*. UNAM-Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias. Cuernavaca, México.
- Castrillón, G. M. (2008). Caracterización de la mujer emprendedora en Colombia.
- Cisneros, E. (2015). Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género. *Contaduría y Administración*, 60, (2015) 468-485.
- Codura, A. (2015) Responsabilidad Social y Emprendimiento en España. Madrid: Instituto de Empresa, Business School
- Coleman (1994). *Foundations of social theory*. Belknap Press, Cambridge, M. A.

- Correa Jaramillo, J. G. (2007). Evolución Histórica de los Conceptos de Responsabilidad Social Empresarial y Balance Social. *Semestre Económico*, 10(20) 87-102.
Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=165013675005>
- Cuadrado, I. (2004). Valores y rasgos estereotípicos de género de mujeres líderes. *Psicothema*, 16, 270-275.
- Chin, J. L. (2010). Introduction to the special issue on diversity and leadership. *American Psychologist*, 65 (3), 150-156.
- Cho, Y. & Honorati, M. (2014). Entrepreneurship programs in developing countries: A meta regression analysis. *Labour Economics*, 28, 110–130.
- Choo, S., & Wong, M. (2006). Entrepreneurial intention: triggers and barriers to new venture creations in Singapore. *Singapore Management Review*, 28(2), 47.
- Datta, P., & Gailey, R. (2012). Empowering women through social entrepreneurship: Case study of a women's cooperative in India. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 569–587.
- Dennis, W. J., Jr. (2011). Entrepreneurship, small business and public policy levers. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 92–106.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas [DANE]. (2015). *Con enfoque de género*. [Documento Online]. Bogotá, Colombia. Recuperado de:
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/con-enfoque-de-genero>

- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas [DANE]. (2015). *Necesidades básicas insatisfechas*. [Documento Online]. Bogotá, Colombia. Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/censo/Bol_nbi_censo_2005.pdf
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas [DANE]. (2015). Encuesta Nacional de Calidad de Vida: Con enfoque de género. [Documento Online]. Bogotá, Colombia. Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/calidad_vida/Boletin_Tecnico_ECV_2017.pdf
- Díaz-Albertini, J. (2001). *Capital social, organizaciones de base y el estado. Recuperando los eslabones perdidos de la sociabilidad*. Ponencia Conferencia Regional sobre capital social y la reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Cepal: Santiago de Chile. Recuperado de: <http://www.cepal.org/prensa/noticias/comunicados/3/7903/diazalbertini.pdf>.
- Díaz-Fernández, Ileana; Echevarría-León, Dayma. El emprendimiento en Cuba: un análisis de la participación de la mujer. En: *Entramado*. Julio - diciembre. 2016 vol. 12, no. 2, p. 54-67.
- Dimitratos, P., Voudouris, I., Plakoyiannaki, E., & Nakos, G. (2012). International entrepreneurial culture—Toward a comprehensive opportunity-based operationalization of international entrepreneurship. *International Business Review*, 21(4), 708-721.

- DINERO (2000). Entrevista al Profesor James Austin de la Harvard Business School, Bogotá, p. 65. Recuperado de: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/management/articulo/lo-social-estrategia/12023>
- Eagly, A. H., & Johannesen-Schmidt, C. M. (2001). The Leadership Style of Women and Men. *Journal of Social Issues*, 57, 781-797.
- Eagly, A. H., Johannesen-Schmidt, M. C., & van Engen, M. L. (2003). Transformational, transactional, and laissez-faire leadership styles: A metaanalysis comparing women and men. *Psychological Bulletin*, 129, 569–591.
- Fernández, J., Manrique B.S., Bojorquez I. & Salinas A. (2014). Income inequality, socioeconomic deprivation and depressive symptoms among older adults in Mexico. *PLoS ONE*. 9, (9) 24. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0108127>.
- Flores, J., & Sigcha, A. (2017). Las Mujeres Rurales. Retrieved from http://www.landcoalition.org/sites/default/files/documents/resources/mujeres_rurales_en_ecuador_0.pdf
- Forni, P., Siles, M. & Barreiro, L. (2004). *¿Qué es el capital social y como analizarlo en contextos de exclusión social y pobreza?* Estudios de caso en Buenos Aires, Argentina. JSRI (Julián Samora Research Institute) Report # 35. Michigan State University.
- Fuller, A. W. & Rothaermel, F. T. (2012). When stars shine: The effects of faculty founders on new technology ventures. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6(3), 220–235.

- García-Londoño, J. (2013). Alcances y limitaciones teóricas y prácticas del “capital social en salud”. El caso del sistema de salud en Medellín. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia. *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 12(24), 184-208.
- García-Marzá, D. (2007). Responsabilidad social de la empresa: una aproximación desde la ética empresarial. Veritas. *Revista de Filosofía y Teología*, II (17) 183-204.
Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=291122924001>
- García-Palma, M. B., & Molina, M. I. S. M. (2016). Knowledge and female entrepreneurship: A competence and social dimension. *Suma de Negocios*, 7(15), 32-37.
- García, P. O., & Capitán, Á. O. (2016). Elements that contribute to boost female entrepreneurship: A prospective analysis. *Suma de Negocios*, 7(15), 54-60.
- Gibb, A. (2002). Creating conducive environments for learning and entrepreneurship: living with, dealing with, creating and enjoying uncertainty and complexity. *Industry and Higher Education*, 16(3), 135-148.
- Gimenez, D. (2012). Factores del emprendimiento femenino: Una revisión bibliográfica. *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, 17-38.
- Global Reporting Initiative. (2013). *Global Reporting Initiative*. Recuperado de: <https://www.globalreporting.org/Pages/default.aspx>
- Guzmán, J. y Rodríguez M. (2008). Comportamiento de las mujeres empresarias: una visión global. *Revista de Economía Mundial, Universidad de Huelva* 18, 381-392.

- Harman, U., y González, D. (2012). *Un estudio de los factores de éxito y fracaso en emprendedores de un programa de incubación de empresas: caso del proyecto RAMP, Perú*. [Tesis de Grado], Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación. México D.F.: McGraw-Hill.
- Ileana Díaz-Fernández, D. E.-L. (2016). El emprendimiento en Cuba: Un análisis de la participación de la mujer. *Entramado*, 12(2), 54-67.
- Iskandarini (2014). The Impact of Entrepreneurial Barrier Toward Entrepreneurial Intention for Decreasing Unemployment through Community Empowerment. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 115(2014), 166 – 174.
- Koe, W. L., Sa'ari, J. R., Majid, I. A., & Ismail, K. (2012). Determinants of entrepreneurial intention among millennial generation. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 40, 197-208.
- Lanchimba, C., & Diaz-Sanchez, J. P. (2017). Efectos de los ingresos del hogar, educación de la mujer y participación laboral femenina sobre la fecundidad ecuatoriana. *Revista de análisis económico*, 32(1), 47-67.
- Lee, S. H. y Wong, P. K. (2004). An exploratory study of technopreneurial intentions: A career anchor perspective. *Journal of Business Venturing*, 19(1), 7-28.
- Leyden, D. P., Albert, N. L. y Donald, S. S. (2014). A theoretical analysis of the role of social networks in entrepreneurship. *Research Policy*, 43, 1157–1163.

- Li, H., Zhang, Y., Li, Y., Zhou, L. A. y Zhang, W. (2012). Returnees versus locals: Whoperform better in China's technology entrepreneurship? *Strategic Entrepreneurs-hip Journal*, 6(3), 257–272.
- Lupiáñez Carrillo, L., Priede Bergamini, T., & López-Cózar Navarro, C. (2014). El emprendimiento como motor del crecimiento económico. *Boletín económico de ICE*, 55-63.
- Manzanera-Román, S., & Brändle, G. (2016). Abilities and skills as factors explaining the differences in women entrepreneurship. *Suma de Negocios*, 7(15), 38-46.
- Mason, C. & Harvey, C. (2013). Entrepreneurship: Contexts, opportunities and processes. *Business History*, 55(1), 1–8.
- Muthén, B (2007). Goodness of fit with categorical and other nonnormal variables (pp. 205-232).
- Navarro, M. J. P., & Jiménez, A. M. (2016). Moderator's elements of entrepreneurship. Gender differences. *Suma de Negocios*, 7(15), 47-53.
- Max-Neff, M. et al. (1995). *Desarrollo a Escala Humana: una opción para el futuro*. Suecia: Fundación Dag Hammrkskjold.
- Moriano, J. A. (2005). *El perfil psicosocial del emprendedor*. Madrid, CES, Colección Estudios.
- Morris, M. H. y Kuratko, D. F. (2002). *Corporate Entrepreneurship*. Fort Worth. Harcourt College.

- Moya, V. S., Sánchez, O. S., & Taboada, L. R. (2015). El emprendedor social: análisis de la alerta social. *Suma de Negocios*, 6(14), 155-165.
- Muñoz, N. G. (2014). *Estudio de una iniciativa de turismo comunitario asociada a pueblos originarios en el norte argentino: la experiencia Ocumazo*, Jujuy, Argentina.
- Nassif, V. M. J., Andreassi, T., & Tonelli, M. J. (2016). Critical incidents among women entrepreneurs: Personal and professional issues. *Revista de Administração*, 51(2), 212-224.
- Naranjo Pereira, M. L. (2014). Motivación: perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. *Revista Educación*, 33(2), 153.
<https://doi.org/10.15517/revedu.v33i2.510>Navarro, A., Climent, V., Palacio, J. (2011). Emprendimiento Social y Empresas de Inserción en España. Aplicación del Método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, 106, 150-172.
- Nussbaum, M. (2000). *Las mujeres y el desarrollo humano*. Barcelona: Herder.
- Ordóñez-Jiménez, M. (2014). Education and Guidance for Employment: Means of Adapting to the Labor Market Demands for Women Over 45. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 139, 321-328.
- Organización de Naciones Unidas [ONU]. (2015). *Objetivos del Desarrollo Sostenible: Agenda 2030*. Disponible en: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>
- ONU Mujeres (2015). *El progreso de las mujeres en el mundo*. Nueva York: ONU.

- Ormeño-Coronado, B. (2014). Emprendimiento femenino: Propuesta de un perfil en base al propio discurso de mujeres, desde una perspectiva cualitativa. *Gestión de las personas y tecnología*, 20-25.
- Ortiz L. (2014). *Análisis del turismo y su importancia en el crecimiento económico en América Latina: el caso del Ecuador*. Biblioteca Digital de Vanguardia para la investigación en ciencias sociales, Región andina y América Latina.
- Parra, J. C., Trapero, F. A., & de la Garza, J. (2016). Brecha de género en los países miembros de la Alianza del Pacífico. *Estudios Gerenciales*, 32(141), 336-345.
- Patiño, E. (14 de mayo del 2017). En Barranquilla, el 56% de las madres son cabeza de hogar. *El Heraldó*. Recuperado de: <https://www.elheraldo.co/barranquilla/en-barranquilla-el-56-de-las-madres-es-cabeza-de-hogar-361283>.
- Pérez, I. (2014). Entrepreneurship as a euphemism for self-employment. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 139 (2014), 128 – 136.
- Polo, J. (2014). Factores determinantes para la contratación de PhDs por la Industria Manufacturera Colombiana.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible (2015). Agenda de Desarrollo post 2015. Recuperado de: <http://www.ar.undp.org/content/argentina/es/home/post-2015/sdg-overview.html>
- PND. (2010) Política Pública Nacional de Equidad de género para las Mujeres y el Plan Integral para garantizar a las mujeres una vida libre de violencias. *Comité Nacional de seguimiento a la ley*.

- Quevedo Monjarás, L M; Izar Landeta, J M; Romo Rojas, L; (2010). Factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España, Estados Unidos y México. *Investigación y Ciencia*, 18(1) 57-63.
- Reynolds, P. D. (2011). Informal and early formal financial support in the business creation process: Exploration with PSED II data set. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 27–54.
- Rodrigo-Alarcón, J., Parra-Requena, G., & García-Villaverde, P. M. (2014). Efectividad de la orientación emprendedora: el papel del capital social y las capacidades. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(3), 131-139.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80.
- Rubio-Bañón, A., & Esteban-Lloret, N. (2016). Cultural factors and gender role in female entrepreneurship. *Suma de Negocios*, 7(15), 9-17.
- Ruiz-Arroyo, M., Sanz-Espinosa, I., & del Mar Fuentes-Fuentes, M. (2015). Alerta emprendedora y conocimiento previo para la identificación de oportunidades emprendedoras: el papel moderador de las redes sociales. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 21(1), 47-54.
- Sáenz Bilbao, N; López Vélez, A L; (2015). Las competencias de emprendimiento social, COEMS: aproximación a través de programas de formación universitaria. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 119(1), 159-182.
- Sánchez, P. M. y Adams, K. M. (2008). The Janus-faced character of tourism in Cuba. *Annals of Tourism Research*, 35(1), 27–46.

- Sánchez, P., & Ros, R. (2014). Development of entrepreneurial competence through Practicum in Pedagogy degree. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 139 (2014), 116 – 122.
- Schlaegel, C., Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: a meta-analytic test and integration of competing models. *Enterp. Theory Pract.* 38, 291–332.
- Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. Oxford University Press. Trad. L. Mantilla & C. Villegas. (1971). *Historia del Análisis Económico*. Mexico: Fondo de Cultura Económica
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Oxford, Oxford University Press.
- Schwarzer, R., & Baessler, J. (1996). Evaluación de la autoeficacia: Adaptación española de la escala de Autoeficacia General. *Ansiedad y estrés* 2(1), 1-8.
- Serrano-Bedia, A. M., Pérez-Pérez, M., Palma-Ruiz, M., & López-Fernández, M. C. (2016). Emprendimiento: visión actual como disciplina de investigación. Un análisis de los números especiales publicados durante 2011-2013. *Estudios Gerenciales*, 32(138), 82-95.
- Silveira-Pérez, Y., Cabeza-Pullés, D., y Fernández-Pérez, V. (2016). Emprendimiento: perspectiva cubana en la creación de empresas familiares. *European Research on Management and Business Economics*, 22(2016), 70–77.
- Sommer, L., & Haug, M. (2011). Intention as a cognitive antecedent to international entrepreneurship—understanding the moderating roles of knowledge and

- experience. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(1), 111-142.
- Swinney, J., Runyan, R. y Huddleston, P. (2006). Differences in reported firm performance by gender. Does Industry Matter? *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(2), 99-115.
- Talón Ballesteros, P. A. (2014). Emprendimiento de la mujer en el ámbito rural: El turismo como motor de desarrollo. *Esic Market Economics Journal*, 45(3).
- Tarapuez, C. E., Osorio, C. H. y Botero, V. J. J. (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios Gerenciales*, 29, 274–283.
- Thai, M. y Turkina, E. (2014). Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 490–510.
- Tucker, L.R & Lewis, C. (1973). A reliability coefficient for maximum likelihood factor analysis. *Psychometrika*, 38, 1–10.
- Van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655-673.
- Vigueras, A. M., Aragón, S. R., Andeane, P. O., & Sánchez, J. E. H. (2013). Construcción y validación de un instrumento para evaluar la actitud hacia una mujer con éxito. *Acta de Investigación Psicológica*, 3(1), 1041-1062.
- Welsh, D. H., Memili, E., & Kaciak, E. (2016). An empirical analysis of the impact of family moral support on Turkish women entrepreneurs. *Journal of Innovation &*

Knowledge, 1(1), 3-12.

ANEXOS

Anexo A Encuesta

UNIVERSIDAD DEL NORTE MAESTRIA DESARROLLO SOCIAL

ENCUESTA DE FACTORES MOTIVACIONALES PARA MUJERES EMPRENDEDORAS

DATOS DEL ENCUESTADOR			
Encuestador(a):		C.C:	
Fecha de elaboración:	/ / 2018	Fecha de digitación:	/ / 2018
Ciudad:	BARRANQUILLA	Encuesta No.:	

Buen día, mi nombre es (**ENC: Mencione su nombre**) y me encuentro realizando una investigación para la Maestría en Desarrollo Social en la Universidad del Norte con el fin de conocer sus motivaciones para iniciar su propio negocio.

1. FACTORES SOCIODEMOGRAFICOS	
Dirección:	
Teléfono:	
Correo electrónico:	

1.1. NIVEL SOCIOECONÓMICO		1.2. EDAD		1.3. NIVEL DE EDUCACIÓN		1.4. MUJER CABEZA DE HOGAR		1.5. NÚMERO DE HIJOS	
a.	Estrato 1	a.	De 16 a 20 años	a.	Ninguno	a.	Si	a.	1
b.	Estrato 2	b.	De 21 a 30 años	b.	Primaria Incompleta	b.	No	b.	2
		c.	De 31 a 50 años	c.	Primaria			c.	3
		d.	Más de 51 años	d.	Bachillerato			d.	Mas de 3
				e.	Bachiller Incompleto				
				f.	Técnico				
				g.	Tecnólogo				
				h.	Universidad				
				i.	Ns. / Nr.				

1.6. Estado Civil: a. Soltera _____ b. Casada _____ c. Separada _____
d. Unión Libre _____ e. Viuda _____

1.7. Estudia actualmente: a. Si _____ b. No _____ 1.8. Carrera-Entidad: _____

ASPECTOS FAMILIARES

Describa su núcleo familiar o personas con quien vive:

	2.Parentesco	2.1.Edad	2.2.Sexo	2.3.Discapacidad		2.4. Estudia		2.5.Nivel académico	2.6.Trabaja		2.7. Aporta al sostenimiento del hogar	
				SI (1)	NO (0)	SI	NO		SI	NO	SI	NO
a.	Esposo											
b.	Hijo 1											
c.	Hijo 2											
d.	Hijo 3											
e.	Hijo 4											
f.	Padre											
g.	Madre											
h.	Otro familiar											

2.8. Número de personas a cargo: _____

ASPECTOS FINANCIEROS ECONÓMICOS

3.0. Se encuentra usted laborando actualmente? a. Si _____ (ir a la pregunta 3.2.) b. No _____ (ir a la pregunta 3.6)

3.1. Labora de manera: a. Independiente _____ b. Dependiente _____

3.2. En qué sector de actividad económica labora?:

a. Elaboración de productos manufacturados _____ b. Comercialización de productos: c. Siembra de alimentos o cria de animales: _____

d. Empleado de instituciones del gobierno: _____ e. Empleada doméstica _____ f. Otra. _____

3.3. Cuánto Tiempo lleva desempleada?:

a. Menos de un mes: _____ b. De 1 a 6 meses: _____ c. De 6 a 12 meses: _____

d. Mas de 1 año: _____ e. Nunca ha trabajado: _____

3.4. Actualmente, realiza algún tipo de actividad en el barrio que tenga carácter productivo? a. Si : _____ Cuál _____
b. No: _____

3.5. La actividad productiva que realiza o realizó surgió de un proceso de formación con alguna organización o fundación de carácter social?

a. Si _____ Con quién? _____ b. No _____

3.6. Percibe ingresos por la actividad productiva que realiza? a. Si _____ b. No _____

3.7. Contó con el apoyo de otras personas para el desarrollo de la actividad económica?:

a. Si : _____ (Pasar a la pregunta 4.1.) b. No: _____ (Pasar a la pregunta 4.4)

3.8. Con quién contó?

a. Compañera de formación _____ b. Pareja _____ c. Familiar _____ d. Amigos _____ e. Otro _____

3.9. ¿Cuáles fueron las fuentes de financiación que utilizó para la creación de su negocio?

Paga Diario _____ Banco _____ Recursos propios _____ Empresa Privada _____ Alcaldía _____ Fundación empresarial _____

Otros: _____ Ninguna: _____ (Pasar a la pregunta 4.4.)

4.0. ¿Cuáles fueron las razones por la cuál no solicitó la financiación?

a. No me quiero endeudar _____ b. Cuento con recursos propios _____ c. Creo que no me darán el préstamo _____

d. Es difícil pedir financiación _____ e. Exigen muchos documentos _____ f. No tiene relaciones _____ g. Otro: _____

4.1. Cuántos son sus ingresos mensuales? (Valor del Salario Mensual Mínimo Legal es de: \$781.242)

a. Menos de 1 Salario Mínimo: _____ b. Un Salario Mínimo: _____

c. Entre 2 y 3 Salarios Mínimos: _____ d. Mas de 4 Salarios Mínimos: _____

4.2. Recibe ayuda económica adicional para financiar sus gastos? Si _____ No _____

4.3. De quién recibe ayuda económica? Selección múltiple

a. Familiar _____ b. Amigo _____ c. Subsidio _____ d. Otros _____ Cuál _____

4.4. Cómo distribuye los ingresos en los diferentes gastos

DETALLE	GASTOS
Alimentación	
Servicios públicos	
Estudios	
Vestuario	
Actividad social	
Transporte	
Pago de obligaciones a terceros	
Otros	

ESCALA DE AUTOEFICACIA GENERAL**INDICACIONES:**

No hay respuestas correctas, ni incorrectas. Lea cada una de las afirmaciones, y marque con una “X” el número que considere conveniente. Utilice la siguiente escala para responder a todas las afirmaciones:

1	2	3	4	5
No, en absoluto	De alguna manera	Moderadamente	Mayormente	Mucho

N.	AFIRMACIONES					
1	Puedo encontrar la manera de obtener lo que quiero para sacar adelante mi emprendimiento, aunque alguien se me oponga.	1	2	3	4	5
2	Puedo resolver problemas difíciles si me esfuerzo lo suficiente.	1	2	3	4	5
3	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	1	2	3	4	5
4	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	1	2	3	4	5
5	Gracias a mis cualidades puedo superar situaciones imprevistas.	1	2	3	4	5
6	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquilo (a) porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.	1	2	3	4	5
7	Venga lo que venga, por lo general soy capaz de manejarlo.	1	2	3	4	5
8	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	1	2	3	4	5
9	Si me encuentro en una situación difícil, generalmente se me ocurre qué debo hacer.	1	2	3	4	5
10	Al tener que hacer frente a un problema, generalmente se me ocurren varias alternativas de cómo resolverlo.	1	2	3	4	5

Anexo B Tablas de puntuación

Puntuación promedio por categoría en la Escala de Autoeficacia.

N°	Afirmación	Categorización	Promedio Total	Promedio Mujeres con Actividad Productiva	Promedio Mujeres sin Actividad Productiva
1	Puedo encontrar la manera de obtener lo que quiero para sacar adelante mi emprendimiento, aunque alguien se oponga.	Impetuosa	3,6	3,6	3,3
2	Puedo resolver problemas difíciles si me esfuerzo lo suficiente.	Resolutiva	3,4	3,5	3,1
3	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	Persistente	3,4	3,3	3,4
4	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	Confianza	3,5	3,6	3,4
5	Gracias a mis cualidades puedo superar situaciones imprevistas.	Serenidad	3,6	3,6	3,5
6	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquilo (a) porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.	Autocontrol	3,1	3,2	3,0
7	Venga lo que venga, por lo general soy capaz de manejarlo.	Optimismo	3,4	3,4	3,3
8	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	Esfuerzo	3,6	3,6	3,4
9	Si me encuentro en una situación difícil generalmente se me ocurre qué debo hacer.	Imaginación	3,2	3,4	3,0
10	Al tener que hacer frente a un problema generalmente se me ocurren varias alternativas de cómo resolverlo.	Estratégica	3,4	3,5	3,2

Fuente: Elaboración propia.

Puntaje total en la Escala de Autoeficacia para las 60 mujeres encuestadas.

Total de Mujeres	Impetuosa	Resolutiva	Persistente	Confianza	Serenidad	Autocontrol	Optimismo	Esfuerzo	Imaginación	Estratégica	Puntaje Total
1	4	4	2	3	3	3	3	4	2	3	31
0	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	36
0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	38
1	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	38
1	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	36
1	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	34
1	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	36
0	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	36
0	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	36
0	4	4	4	4	4	4	2	2	4	1	30
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	38
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
0	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	38
0	4	2	4	4	3	4	3	4	4	4	36
0	3	2	4	3	4	3	4	3	3	2	31
0	2	2	3	3	4	3	3	3	2	3	28
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	2	4	3	3	4	3	3	4	4	3	33
1	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	38
0	4	4	2	4	3	3	3	4	4	3	34
1	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	35
1	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	35
1	4	4	1	4	4	3	3	3	3	4	33
0	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	27
0	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	28
1	4	4	3	3	3	2	2	2	3	3	29
1	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	29
1	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	36
1	4	4	3	3	4	2	3	4	3	3	33
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
0	4	3	3	3	4	2	3	3	2	3	30
0	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	37
0	3	1	2	3	4	2	3	3	4	4	29
0	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	31
1	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	37
1	2	3	1	4	2	2	2	2	2	2	22
0	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	29
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	4	4	4	4	3	2	4	3	2	3	33
1	3	3	2	2	3	2	3	3	4	4	29
1	3	4	2	4	4	4	3	4	3	4	33
1	4	2	3	3	3	4	3	3	2	2	29
0	3	4	3	4	4	3	3	3	2	3	32
1	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	36
0	1	2	3	3	2	3	3	2	2	3	24
1	4	2	4	4	4	3	3	3	4	4	35
1	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	38
0	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	27
0	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	37
1	4	3	4	3	3	4	2	4	3	4	34
0	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	30
0	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	37
1	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	36
1	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	36
1	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	37
0	4	4	3	3	4	2	3	4	3	3	33
0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
Promedio	3.5	3.4	3.4	3.5	3.6	3.1	3.4	3.6	3.2	3.4	33.9

Puntaje total en la Escala de Autoeficacia de mujeres con actividad productiva.

Mujeres con Actividad Productiva	Impetuosa	Resolutiva	Persistente	Confianza	Serenidad	Autocontrol	Optimismo	Esfuerzo	Imaginación	Estratégica	Puntaje Total
1	4	4	2	3	3	3	3	4	2	3	31
1	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	38
1	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	36
1	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	34
1	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	36
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	38
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	2	4	3	3	4	3	3	4	4	3	33
1	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	38
1	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	35
1	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	35
1	4	4	1	4	4	3	3	3	3	4	33
1	4	4	3	3	2	2	2	3	3	3	29
1	4	3	3	3	2	2	3	3	3	3	29
1	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	36
1	4	4	3	3	4	2	3	4	3	3	33
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	37
1	2	3	1	4	2	2	2	2	2	2	22
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
1	4	4	4	4	3	2	4	3	2	3	33
1	3	3	2	2	3	2	3	3	4	4	29
1	3	4	2	4	4	3	4	3	2	4	33
1	4	2	3	3	3	4	3	3	2	2	29
1	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	36
1	4	2	4	4	4	3	3	3	4	4	35
1	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	38
1	4	3	4	3	3	4	2	4	3	4	34
1	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	36
1	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	36
1	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	37
Promedio por Categoría	3.7	3.6	3.3	3.6	3.6	3.2	3.4	3.6	3.3	3.5	34.8

Puntaje total en la Escala de Autoeficacia de mujeres sin actividad productiva.

Mujer sin Actividad Productiva	Impetuosa	Resolutiva	Persistente	Confianza	Serenidad	Autocontrol	Optimismo	Esfuerzo	Imaginación	Estratégica	Puntaje Total
0	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	36
0	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	38
0	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	36
0	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	36
0	4	4	4	4	4	4	2	2	4	1	30
0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
0	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	38
0	4	2	4	4	4	3	4	3	4	4	36
0	3	2	4	3	4	3	3	4	3	2	31
0	2	2	3	3	4	3	3	3	2	3	28
0	4	4	2	4	3	3	3	3	4	4	34
0	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	27
0	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	28
0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
0	4	3	3	3	3	4	2	3	3	2	30
0	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	37
0	3	1	2	3	4	2	3	3	4	4	29
0	3	3	4	2	3	3	3	3	4	3	31
0	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	29
0	3	4	3	4	4	4	3	3	3	2	32
0	1	2	3	3	3	2	3	3	2	2	24
0	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	27
0	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	37
0	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	30
0	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	37
0	4	4	3	3	4	4	2	3	4	3	33
0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
Promedio	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	33

Anexo C Correlaciones

[illegible]

Edad	Coeficiente de correlación		1,000	,577			,441							
	Sig. (bilateral)			,000			,003							
	N		60	60			60							
Nivel educativo	Coeficiente de correlación			1,000		,392								
	Sig. (bilateral)					,046								
	N			60		60								
Mujer cabeza de hogar	Coeficiente de correlación				1,000		,412							
	Sig. (bilateral)						,035							
	N				60		60							
Número de hijos	Coeficiente de correlación			,392		1,000	0,3930 0262			,512				
	Sig. (bilateral)			,045			,005			,001				
	N			60		60	60			60				

Estado Civil	Coeficiente de correlación		0,4405 229		,412	0,3930 0262	1,000	,457		0,4486 8315				
	Sig. (bilateral)		,003		,036	,006		,014		,008				
	N		60		60	60	60	60		60				
Estudia actualmente	Coeficiente de correlación						,457	1,000						
	Sig. (bilateral)						,016							
	N						60	60						
Alguien aporta al sostenimiento del hogar	Coeficiente de correlación								1,000					
	Sig. (bilateral)													
	N								60					
Número de personas a cargo	Coeficiente de correlación		0,4589 3711			,512	0,4486 8315			1,000				
	Sig. (bilateral)		,034			,001	,007							
	N		60			60	60			60				

Se encuentra laborando actualmente	Coeficiente de correlación										1,000		0,3168 4274	
	Sig. (bilateral)												,026	
	N										60		60	
Realiza algún tipo de actividad en el barrio que tenga carácter productivo	Coeficiente de correlación											1,000		
	Sig. (bilateral)													
	N											60		
¿La actividad productiva que realiza o realizó surgió de un proceso de formación con alguna organización o fundación	Coeficiente de correlación										0,3168 4274		1,000	
	Sig. (bilateral)										,026			
	N										60		60	

de carácter social?														
Ingresos mensuales	Coeficiente de correlación													1,000
	Sig. (bilateral)													
	N													60

Correlaciones escala de autoeficacia

	1. Puedo encontrar la manera de obtener lo que quiero para sacar adelante mi emprendimiento, aunque alguien se me oponga.	2. Puedo resolver problemas difíciles si me esfuerzo lo suficiente.	3. Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	4. Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	5. Gracias a mis cualidades puedo superar situaciones imprevistas.	6. Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquilo (a) porque cuento con las habilidades	7. Venga lo que venga, por lo general soy capaz de manejarlo.	8. Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo o lo necesito.	9. Si me encuentro en una situación difícil, generalmente se me ocurre qué debo hacer.	10. Al tener que hacer frente a un problema, generalmente se me ocurren varias alternativas de cómo	Autoeficacia
--	---	---	---	---	--	---	---	---	--	---	--------------

[illegible]

problemas difíciles si me esfuerzo lo suficiente.	de correla ción											
	Sig. (bilate ral)											,001
	N											60
3. Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	Coefic iente de correla ción			1,000		0,3827 0096	0,3251 9959	0,3786 4229	0,4120 493			0,0332 4274
	Sig. (bilate ral)					,002	,042	,013	,006			,000
	N			60		60	60	60	60			60
4. Tengo confianza en que podría manejar eficazmen te acontecim ientos inesperad os.	Coefic iente de correla ción	0,390789 88			1,000	0,4090 8195	0,3206 7205	0,4136 0097	0,2894 3854			1
	Sig. (bilate ral)	,035				,002	,015	,002	,039			,000
	N	60			60	60	60	60	60			60
5. Gracias a mis	Coefic iente	0,450535 61		0,3827 0096	0,409081 95	1,000	0,2979 6431	0,3857 2325	0,4461 0221		-	1

cualidades puedo superar situaciones imprevistas.	de correlación											
	Sig. (bilateral)	,004		,014	,002		,030	,003	,002			,006
	N	60		60	60	60	60	60	60			60
6. Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquilo (a) porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.	Coeficiente de correlación			0,32519959	0,32067205	0,29796431	1,000	0,45800791	0,35265533	0,3607045	0,31673284	1
	Sig. (bilateral)			,045	,017	,028		,000	,004	,011	,044	,000
	N			60	60	60	60	60	60	60	60	60
7. Venga lo que venga, por lo general	Coeficiente de correlación	0,35282957		0,37864229	0,41360097	0,38572325	0,45800791	1,000	0,3347108	0,39707449	0,40740036	1

soy capaz de manejarlo .	Sig. (bilateral)	,043		,016	,003	,004	,000		,021	,008	,006	,001
	N	60		60	60	60	60	60	60	60	60	60
8. Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	Coeficiente de correlación	0,49398671		0,4120493	0,28943854	0,44610221	0,35265533	0,3347108	1,000			1
	Sig. (bilateral)	,002		,006	,034	,002	,006	,023				,002
	N	60		60	60	60	60	60	60			60
9. Si me encuentro en una situación difícil, generalmente se me ocurre qué debo hacer.	Coeficiente de correlación						0,3607045	0,39707449		1,000	0,65652663	1
	Sig. (bilateral)						,011	,009			,000	,000
	N						60	60		60	60	60
10. Al tener que hacer frente a un problema, generalmente se me	Coeficiente de correlación						0,31673284	0,40740036		0,65652663	1,000	1
	Sig. (bilateral)						,040	,006		,000		,001

[illegible]

Anexo D Estadísticas descriptivas

1.1 Nivel Socioeconómico					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Estrato 1	57	95,0	95,0	95,0
	Estrato 2	3	5,0	5,0	100,0
	Total	60	100,0	100,0	
1.2. Edad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	21 a 30 años	7	11,7	11,7	11,7
	31 a 50 años	30	50,0	50,0	61,7
	Más de 51 años	23	38,3	38,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	
1.3. Nivel educativo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno	1	1,7	1,7	1,7
	Primaria incompleta	6	10,0	10,0	11,7
	Primaria	9	15,0	15,0	26,7
	Bachillerato	14	23,3	23,3	50,0

	Bachiller incompleto	10	16,7	16,7	66,7
	Técnico	19	31,7	31,7	98,3
	Tecnólogo	1	1,7	1,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	
1.4. Mujer cabeza de hogar					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	56	93,3	93,3	93,3
	No	4	6,7	6,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	
1.5. Número de hijos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1	12	20,0	20,0	20,0
	2	10	16,7	16,7	36,7
	3	18	30,0	30,0	66,7
	Más de 3	20	33,3	33,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	
1.6. Estado Civil					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Soltera	16	26,7	26,7	26,7
	Casada	10	16,7	16,7	43,3
	Separada	7	11,7	11,7	55,0
	Unión libre	19	31,7	31,7	86,7
	Viuda	8	13,3	13,3	100,0

		Total	60	100,0	100,0	
1.7. Estudia actualmente						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	0	51	85,00	85,00	85,00	
	1	9	15,00	15,00	100,00	
	Total	60	100,0	100		
2.6. Alguien aporta al sostenimiento del hogar						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	No	7	11,7	11,7	11,7	
	Si	53	88,3	88,3	100,0	
	Total	60	100,0	100,0		
2.7. Número de personas a cargo:						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	0	16	26,7	26,7	26,7	
	1	10	16,7	16,7	43,3	
	2	15	25,0	25,0	68,3	
	3	9	15,0	15,0	83,3	
	4	2	3,3	3,3	86,7	
	5	5	8,3	8,3	95,0	
	6	1	1,7	1,7	96,7	
	7	2	3,3	3,3	100,0	
	Total	60	100,0	100,0		
2.8. Se encuentra laborando actualmente						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	No	31	51,7	51,7	51,7	

		Sí	29	48,3	48,3	100,0
		Total	60	100,0	100,0	
3.2. Actualmente, ¿realiza algún tipo de actividad en el barrio que tenga carácter productivo?						
			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	27	45,0	45,0	45,0	
	Sí	33	55,0	55,0	100,0	
	Total	60	100,0	100,0		
3.3. ¿La actividad productiva que realiza o realizó surgió de un proceso de formación con alguna organización o fundación de carácter social?						
			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	12	20,0	20,0	20,0	
	Sí	48	80,0	80,0	100,0	
	Total	60	100,0	100,0		
4.0. Cuántos son sus ingresos mensuales						
			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 1SML V	57	95,0	95,0	95,0	
	1SML V	3	5,0	5,0	100,0	
	Total	60	100,0	100,0		